



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS  
Y SOCIALES**

**ESTUDIO SOBRE LA FACTIBILIDAD DE  
EXPORTAR MAIZ BLANCO A  
SAN JOSE, COSTA RICA**

**T E S I N A**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A**

**OSCAR ISLAS HERNANDEZ**



**MEXICO, D. F.**

**ABRIL DEL 2000**

280051



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **Agradecimientos**

A Dios,  
por todas sus bendiciones

A mis padres,  
que me han colmado de oportunidades y  
que son el ejemplo más grande de entrega y superación

A Ivonne,  
porque eres parte fundamental en mi vida,  
por el apoyo incondicional que me brindas en todo momento

A la Profesora Laura Ramírez,  
por su paciencia y empeño

A Javier,  
por tus valiosas aportaciones que hicieron posible este trabajo

A todos los familiares y amigos,  
que siempre están dispuestos a ayudar



## Índice

Introducción	1
1. El comercio exterior de México hacia Costa Rica	6
1.1 La apertura y la diversificación comercial	6
1.2 El Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	10
1.2.1 Antecedentes	11
1.2.2 Regulación en materia agropecuaria	12
1.2.3 La balanza comercial agropecuaria México-Costa Rica	17
2. Posibilidades de exportación de maíz blanco nacional	19
2.1 Políticas de fomento a la producción	19
2.1.1 Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO)	19
2.1.2 La Alianza para el Campo	20
2.2 Niveles de productividad	23
2.2.1 Estructura del consumo	29
2.3 Participación en el mercado externo	32
3. Costa Rica: estudio de mercado para el maíz blanco nacional	34
3.1 Metodología para la formulación de proyectos de exportación	34
3.1.1 Investigación de mercado	34
3.1.2 Planeación comercial	36
3.1.3 Negociación comercial	37
3.2 Proceso de comercialización de maíz blanco nacional a San José, Costa Rica	38
3.2.1 Investigación comercial	38
3.2.2 Negociación comercial	44
3.2.3 Tramitación requerida	54
3.3.3 Canales de distribución	55
3.3.4 Transportación a Costa Rica	57
Conclusiones	60
Índice de cuadros	65
Fuentes consultadas	67

## Introducción

Los nuevos procesos productivos han propiciado una alta competencia en los mercados internacionales y un acelerado cambio en las relaciones comerciales entre Estados. Ante ello, los países han buscado vincularse con otros mediante acuerdos comerciales que se traducen en mecanismos para su desarrollo interno al apoyar la penetración a nuevos mercados externos de su producción exportable y competitiva.

La creación de zonas de libre comercio, o de otros niveles de integración, es la razón de ser de la negociación y consolidación de acuerdos internacionales con la finalidad de articular intereses particulares a las ventajas comparativas que cada una de las partes firmantes ofrece y obtiene en términos de exportación de bienes y servicios, por la gradual reducción de medidas proteccionistas.

México ha percibido en el hemisferio esta tendencia de generación de acuerdos comerciales, cuyos fines coinciden con su política económica. Quedarse fuera sería muy costoso, por lo que es preferible participar en estas negociaciones e influir de algún modo en su desarrollo, en lugar de quedar aislado de ellas.

En este contexto, no obstante la firma del TLCAN, nuestro país intenta fortalecer sus lazos comerciales con América Latina, que en el pasado fueron marginales, como muestra se firma el TLC México-Costa Rica, en el que se articulan los intereses de ambas naciones.

Los objetivos de este Tratado, en el plano económico, son diversificar mercados, establecer normas transparentes que den seguridad a los agentes económicos, promover el comercio de bienes y servicios y facilitar el desarrollo de inversiones; mientras que en lo político, busca construir contrapesos que, junto con otros acuerdos similares, permitan consolidar mayores espacios de negociación con Estados Unidos.

Lo anterior ha reafirmado la orientación de la estrategia de apertura comercial de México, iniciada con su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (*GATT*) a mediados de los años ochenta, además de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

La actual estrategia económica de nuestro país ha venido complementándose con un adelgazamiento del sector público, buscando a toda costa un equilibrio en las finanzas públicas. Asimismo, se debe recordar que a finales de los ochenta se inició un proceso de desregulación de la actividad económica y la desincorporación de entidades públicas consideradas no prioritarias.

Con ello se pretendía hacer de México un país atractivo para la inversión extranjera, la cual ante una escasa capacidad de ahorro interno, podría ser la base para el financiamiento del crecimiento económico.

La apertura a los capitales externos se afianzó con el clima de estabilidad política y financiera, basado en los Pactos Económicos, y manifestado en un rápido descenso de las tasas de inflación. Otro elemento importante fue la posibilidad de invertir en instrumentos de corto plazo denominados en dólares, los Tesobonos, que habrían de ser uno de los detonantes de la crisis económica de diciembre de 1994.

Paralelamente, la velocidad del crecimiento del país requería elevados volúmenes de inversión extranjera, que cada vez eran más escasos en los mercados mundiales, así como de mayores importaciones de bienes intermedios y de capital. Si a esto se añade la enorme importación de bienes de consumo, producto de la apertura, ello desembocó en un enorme déficit comercial.

Los acontecimientos mencionados propiciaron gran incertidumbre sobre la viabilidad económica del país. Además de la existencia de un tipo de cambio que era cada vez más evidente su sobrevaluación.

A finales de 1994, se hizo manifiesta la fragilidad de la estrategia económica, al ser el tipo de cambio sujeto de enormes presiones por parte de los inversionistas que sacaban capitales del país, así como los tenedores de Tesobonos que reclamaban su liquidación en dólares. Ello desembocó en una sucesión de devaluaciones, las cuales, a su vez, generaron mayor incertidumbre en el derrotero económico del país.

A partir de esa profunda crisis económica, la idea de promover intensamente las exportaciones mexicanas cobró mayor fuerza, como se

menciona en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y en la Alianza para el Campo firmada en octubre de 1995.

En el caso del sector agrícola, la crisis tuvo dos efectos. Por un lado, la devaluación del peso elevó las posibilidades de exportación; sin embargo, también aumentaron los costos de producción, tales como insumos (fertilizantes) que siguen precios internacionales y los costos del crédito.

Cabe señalar que la apertura del comercio de México ha generado presión para que los productores agropecuarios modifiquen sus esquemas organizativos y de producción para poder hacer frente a la competencia internacional. Además, es necesario que los productos nacionales cumplan con los señalamientos en materia de normas de calidad, fitosanitarias y, en general, con las regulaciones convenidas en el ámbito internacional, y una mayor participación de los agentes privados en todas las fases de la cadena de producción-comercialización-consumo.

La hipótesis central de la presente investigación es que para México, el exportar maíz blanco a Costa Rica representa una gran oportunidad que le permitiría obtener un papel relevante en ese país, que es un demandante constante del grano.

Asimismo se estableció como objetivo general, analizar si a partir del TLC firmado entre México y Costa Rica existen posibilidades de mercado para productos mexicanos, en específico para maíz blanco.

Resulta importante subrayar que el elaborar un proyecto de exportación de maíz fue por aprovechar mi experiencia académica y profesional. En 1996 estudié un diplomado titulado "Formación Técnica en Comercio Exterior", impartido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, en el que el objetivo era estudiar la metodología para desarrollar un plan de exportación y aplicarla a un caso real. Para aprobar el diplomado, mi estudio consistió en exportar salsa mexicana embotellada a la provincia de British Columbia en Canadá.

Asimismo, de 1995 a 1998 trabajé en Bodegas Rurales Conasupo, S.A. de C.V. desempeñándome como Subgerente de Información y Análisis de Mercados de la Dirección de Comercialización. Mi labor consistía en realizar monitoreos de

precios pagados al productor en campo de diversos granos; observar el comportamiento de los precios a futuro de maíz y trigo, con base en la información de la Bolsa de Chicago; calcular los precios de indiferencia tanto en zonas productoras como en consumidoras de maíz, trigo y sorgo, elaborar reportes de avances de cosecha, superficie sembrada y producción estimada de productos que operaba Boruconsa; entre otras actividades.

La idea de exportar surge, además, porque estoy convencido que nuestro país puede competir con productos nacionales en mercados internacionales. Sin embargo, durante el desarrollo de la investigación se presentaron diversos problemas para recabar información básica como la tasa arancelaria del maíz, los precios por tonelada pagados al productor costarricense, de qué países importa el grano Costa Rica, por mencionar sólo algunos.

Conviene mencionar que en un primer momento se consideró exportar maíz de Guanajuato, vía el Puerto de Veracruz. Pero la distancia entre ambos estados incrementaba el costo del flete, disminuyendo la competitividad del producto.

Ante esta situación, se pensó en otro estado con producción excedente y que tuviera a algún puerto comercial; se eligió a Sinaloa y al Puerto de Topolobampo, ya que el flete marítimo por el Pacífico resultó ser más económico que por el Golfo.

Así, en este trabajo se estudia la viabilidad de la exportación de la producción del maíz blanco nacional a San José, Costa Rica. Se presenta en tres capítulos. En el primero de ellos, *El comercio exterior de México hacia Costa Rica*, se analiza la forma en que nuestro país realizó cambios tan notables en la política comercial y, no obstante la firma del TLCAN, participa en diversos acuerdos con América Latina, uno de ellos es el firmado con esta nación centroamericana.

En el segundo capítulo denominado *Posibilidades de exportación de maíz blanco nacional* se observan las políticas nacionales de fomento a la producción de maíz como el PROCAMPO y la Alianza para el Campo, así como los niveles de productividad, estructura de consumo y el volumen de las exportaciones que México realiza del grano.

*Costa Rica: estudio de mercado para el maíz blanco nacional* es el tercer y último capítulo y en él se hace mención de la metodología para la formulación de este tipo de proyectos de exportación y se desarrollan los conceptos de investigación y negociación comercial, tramitación requerida, canales de distribución y opciones de transporte, todos ellos aplicables al maíz blanco nacional.

## **1. El comercio exterior de México hacia Costa Rica**

El presente capítulo tiene como finalidad analizar los cambios tan drásticos en el modelo de desarrollo de nuestro país y comprender las razones que lo llevaron a adoptar una política de apertura comercial, en la cual se estableció como objetivo hacer de México un país exportador.

Para lograrlo, México se propuso diversificar sus relaciones al firmar diversos acuerdos comerciales con diferentes países y Costa Rica no fue la excepción.

### **1.1 La apertura y la diversificación comercial**

A partir de la Segunda Guerra Mundial, México basó su estrategia de desarrollo en la sustitución de importaciones; modelo que estableció elevados aranceles, cuotas reducidas, requerimientos de contenido nacional e incluso prohibiciones a las importaciones de una amplia gama de bienes, a fin de estimular la producción interna. Como el objetivo era la producción para el mercado nacional, el sistema comercial fue fuertemente proteccionista; así por ejemplo, entre 1957 y 1971, el valor de las importaciones controladas pasó de 35.1 a 67.7%.<sup>1</sup>

Este modelo, llamado también "de crecimiento hacia dentro", para la década de los setenta llegó a un agotamiento que se hizo aún más evidente al inicio de los ochenta cuando se agudizó la crisis de la deuda externa. La reducida capacidad exportadora, además del estancamiento de la producción, el rezago tecnológico y las elevadas tasas de inflación, obstaculizaron la recuperación económica del país.

Fueron diversas las causas y los efectos de esta crisis; sin embargo, lo que interesa resaltar en esta investigación es que a partir de las políticas económicas que se adoptaron para su abatimiento, se empezó a gestar un importante cambio en el modelo de desarrollo nacional.

Fue en los ochenta que México se enfrentó a una nueva concepción de la realidad internacional en la que sólo los países con vocación exportadora

---

<sup>1</sup> Herminio Blanco, *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, Ed. FCE, México, 1994, p. 23.

contaban con mayores posibilidades de progreso, por lo que el comercio exterior se convertiría en el pilar fundamental del crecimiento.

Así, después de la crisis de 1982, México empezó a modificar su política comercial "El comercio exterior mexicano tuvo un cambio estructural debido a que el petróleo perdió dramáticamente importancia como producto dominante en las exportaciones no tradicionales privadas, en especial las de origen manufacturero que pasaron a representar el 70% del total exportado."<sup>2</sup>

A partir de 1985 se promovió una liberalización comercial profunda que fue complementada con una estrategia de crecimiento económico orientado al exterior. Con ello, se permitió la entrada de productos que anteriormente eran limitados por el Sistema de Permisos Previos, establecido dentro la política de sustitución de importaciones. "Esto significó reducir los renglones sujetos a permisos de importación a sólo 28.8% del valor de las importaciones y al 3.8% del número de fracciones arancelarias."<sup>3</sup>

Esta reforma comercial fue consolidada en 1987 cuando se aceleró la liberalización mediante diversas medidas como una mayor reducción arancelaria, la eliminación de precios oficiales de referencia y la modificación de diversos programas sectoriales.<sup>4</sup>

Dos hechos fueron los que determinaron y aceleraron la apertura comercial de México: la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986<sup>5</sup> y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994.

<sup>2</sup> Tomás Peñalosa Webb, "México, el GATT y la Ronda Uruguay" en *México en la Economía Internacional*, Tomo I, Comisión de Asuntos Internacionales, PRI, México, 1993, p. 62.

<sup>3</sup> *Idem*.

<sup>4</sup> Ver Nora Lustig, "La estrategia de apertura económica de México y el ALCAN", en Roberto Bouzas y N. Lustig, *Liberalización comercial e integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, COLMEX/FLACSO, México, 1992, pp. 55-72.

<sup>5</sup> Si bien esta adhesión se había intentado desde finales de la década de los setenta, en 1980 el gobierno mexicano decidió aplazarla por dos causas fundamentales:

(1) La oposición de diversos miembros del gabinete, líderes políticos e intelectuales que señalaban que dicha medida sometería la política comercial a un foro multilateral dominado por países industrializados.

(2) La legislación y políticas mexicanas eran contradictorias al GATT y sus reglas.

Para 1986 ya se habían adoptado importantes cambios para promover la apertura.

*Ibid.*, p. 73.



Debido a estos dos eventos han surgido al interior de nuestro país diversos debates sobre las ventajas y desventajas de la apertura. No obstante lo señalado en todos ellos, lo que resulta incuestionable es que, tanto con la adhesión al GATT como con la entrada en vigor del TLCAN, se ha incrementado de manera notable la dependencia comercial de nuestro país con respecto a Estados Unidos, incluso así lo ha reconocido el propio gobierno.

La expansión y la diversificación de las exportaciones mexicanas observadas en la última década explican la importancia del TLCAN. Hoy en día, cerca del 90% de las exportaciones no petroleras de México se exportan a los Estados Unidos y Canadá.<sup>6</sup>

El mantener este nivel de dependencia comercial frente a Estados Unidos no sólo reduce los márgenes para llevar a cabo una política exterior independiente, sino que además nos coloca en una situación muy desventajosa pues no contribuye al crecimiento de las exportaciones de forma diversificada de productos mexicanos ni inserta a nuestro país en las corrientes de recursos financieros, de ahí que a partir de este proceso de apertura, en reiteradas ocasiones se haya destacado la necesidad de ampliar, profundizar y diversificar las relaciones de México con todos los países y regiones del mundo para lograr una creciente integración del país en la economía mundial. Así se ha señalado que: "México requiere nuevos mercados y beneficiarse de las oportunidades que presentan otras regiones. Por ello, una de las prioridades de la política de negociaciones comerciales internacionales consiste en apoyar la diversificación del comercio, tanto en la composición de sus exportaciones como de los mercados a los que se destinan".<sup>7</sup>

En este sentido, es importante destacar que:

...al mismo tiempo de la negociación con Estados Unidos y Canadá se impulsó la negociación de tratados similares con América Latina, en congruencia con la política comercial y

---

<sup>6</sup> SECOFI, "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior", en SEGOB, *Diario Oficial de la Federación*, México, Mayo 31, 1996, p. 83.

<sup>7</sup> *Idem*.

con base en la prioridad ofrecida al fortalecimiento y diversificación de nuestras relaciones<sup>8</sup>

El gobierno de México al entender, por lo menos en el discurso, que los acuerdos de libre comercio son instrumentos privilegiados de vinculación internacional y al reconocer la importancia de la región, ha señalado que:

América Latina representa un mercado potencial de alrededor de 440 millones de consumidores, que en 1991 importó casi 140 mil millones de dólares. México goza de una posición privilegiada en ese mercado por las similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo. Los resultados iniciales de los tratados de libre comercio suscritos por México con países de América Latina son evidencia del gran potencial de los intercambios comerciales con éstos, y refuerzan la necesidad de intensificar las relaciones comerciales en la región.<sup>9</sup>

Así, México y América Latina que tradicionalmente han tenido cercanos vínculos de amistad y de identidad cultural, han buscado construir modernas formas de cooperación e integración comerciales. En los últimos años, el número de acuerdos bilaterales y multilaterales de liberalización comercial se ha multiplicado en la región.

Ejemplo de ello es que México y Chile suscribieron el Acuerdo de Complementación Económica que entró en vigor en 1992.

En 1991, México y Bolivia establecieron las bases para la suscripción de un Acuerdo de Complementación Económica que estableciera una zona de libre comercio. El acuerdo se firmó en septiembre de 1994 y entró en vigencia en enero de 1995.

Asimismo, los gobiernos del Grupo de los Tres, formado por Colombia, México y Venezuela, suscribieron un Tratado de Libre Comercio que entró en vigencia en enero de 1995 y constituyó un importante paso hacia el fortalecimiento de las relaciones entre los 3 países.

---

<sup>8</sup> Rogelio Granguillhome, "Las relaciones económicas de México con América Latina y el Caribe" en *Revista Mexicana de Política Exterior*, No. 44, IMRED, UNAM, México, jul.-sept., 1994, p. 167.

<sup>9</sup> SECOFI, *op. cit.*, p. 84.

Por otro lado, México también inició negociaciones para la celebración de tratados de libre comercio con los países centroamericanos. El Tratado de Libre Comercio con Costa Rica entró en vigor en 1995.

En julio de 1998 se firmó otro, ésta vez, con Nicaragua e igualmente están en proceso las negociaciones multilaterales para la firma de un Acuerdo similar con el Triángulo del Norte de Centroamérica, integrado por Guatemala, Honduras y El Salvador, y bilaterales con Panamá, Ecuador y Perú.

Los tratados de libre comercio que México ha negociado con países de América Latina son instrumentos que liberan, regulan y fomentan el comercio de bienes y servicios. Se debe subrayar que estos acuerdos son integrales pues abarcan además aspectos de propiedad intelectual, de fomento a la inversión e incluyen mecanismos de solución de controversias.

Así, en los diferentes acuerdos firmados por México con países latinoamericanos se podría observar, por un lado, la posibilidad de contar con mayores espacios de negociación frente a Estados Unidos, y por el otro, una verdadera diversificación comercial, siempre y cuando se lleguen a aprovechar las extraordinarias oportunidades que ofrecen mercados que, hasta hace poco, se consideraban no tradicionales y que por efecto de la apertura están más cerca.

## 1.2 El Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

Las relaciones bilaterales permiten identificar plenamente coincidencias y resaltar diferencias entre dos países. En el caso de México y Costa Rica, existen vínculos económicos, sociales y culturales que determinan la importancia de sus relaciones; no obstante, a pesar de la existencia de un Tratado de Libre Comercio que otorga un cúmulo de oportunidades comerciales y de inversión, el comercio entre ambas naciones sigue siendo muy escaso. Este hecho obliga a plantear la necesidad de aprovechar las oportunidades de negocios que a la fecha no han sido plenamente explotados.

### 1.2.1 Antecedentes

La apertura comercial tanto de México como de Costa Rica fue muy similar. Cabe señalar que este último, a partir de 1982 reorientó su modelo macroeconómico hacia la apertura al mercado internacional y, en consecuencia, uno de sus objetivos primordiales fue la promoción de sus exportaciones. Al igual que México, el país centroamericano tuvo que adoptar un nuevo modelo de desarrollo que rompiera el círculo vicioso entre producción, importaciones y deuda. Para ello, buscó mecanismos que le permitieran aumentar la capacidad de generación de divisas, mantener un nivel adecuado de importaciones y sostener el crecimiento de la producción.

Sin embargo, el modelo de desarrollo empleado por ambas naciones les permitió y exigió una diversificación de sus relaciones como condición necesaria de éxito. En este sentido, en agosto de 1991 los países iniciaron negociaciones comerciales que concluyeron en marzo de 1994, y como resultado de ellas, los presidentes en turno suscribieron el 5 de abril de 1994 un Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigor el 1° de enero de 1995.

Para promover el intercambio comercial y la inversión en los dos países, en el Tratado se negociaron los siguientes temas: trato nacional y acceso de bienes al mercado; sector agropecuario; medidas fitozoosanitarias; reglas de origen; procedimientos aduaneros; medidas de salvaguarda; disposiciones en materia de prácticas desleales; principios generales sobre el comercio de servicios; entrada temporal de personas de negocios; medidas de normalización; compras del sector público; inversión; propiedad intelectual; administración del tratado y solución de controversias.

Como resultado de estas negociaciones, desde el 1° de enero de 1995, 70% de las exportaciones mexicanas de bienes no agropecuarios quedaron libres de arancel. En contraposición, el 75% de las importaciones mexicanas provenientes de Costa Rica quedaron exentas de arancel desde esa fecha.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Aida Lerman. "Las Relaciones Comerciales de México con América Latina", en Rosa Ma. Piñón Antillón (Coord.), *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, F.C.P. y S. U.N.A.M., México, 1999, p. 388.

Por otro lado, los objetivos del Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas (incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia), son los siguientes:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio;
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios;
- c) promover condiciones de competencia leal en el comercio;
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios;
- e) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en los territorios;
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado;
- g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.<sup>11</sup>

Como puede observarse, el acuerdo contempla una amplia gama de sectores. A continuación se explican las normas pactadas para regular el comercio agrícola entre ambas naciones.

### 1.2.2 Regulación en materia agropecuaria

El Tratado comprende un capítulo agropecuario que tiene como objetivo facilitar el acceso de este tipo de bienes de ambas Partes, mediante la reducción o eliminación de barreras al comercio. Este apartado se divide en seis grandes temas: obligaciones internacionales; apoyos internos; subsidios a la exportación; normas técnicas de comercialización agropecuaria; y, acceso a mercados y reglas de origen.

- Obligaciones internacionales

En este renglón se acordó que Costa Rica y México se consultarán antes de adquirir compromisos en otros acuerdos intergubernamentales que pudieran

---

<sup>11</sup> SECOFI. *Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica*, México, Abril, 1994, p. I-I.

menoscabar los intereses o concesiones que se han otorgado mutuamente en este Tratado.<sup>12</sup>

- Apoyos internos

Se estableció que las Partes se esforzarán para que sus políticas de apoyo al campo distorsionen al mínimo el comercio o la producción.<sup>13</sup> Como puede observarse, el espíritu de las disposiciones sobre este tema es permitir su existencia.

- Subsidios a la exportación

Al respecto, las partes buscarán la eliminación, en el ámbito internacional, de los subsidios a la exportación de productos agropecuarios y cooperarán en este esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT. Estos subsidios serán eliminados entre Costa Rica y México conforme al siguiente calendario:

- a) Los productos incluidos en el programa de liberalización no podrán beneficiarse de ningún subsidio cuando se encuentren totalmente desgravados. Cabe apuntar que el periodo máximo de desgravación en este sector es de 15 años a partir de la entrada en vigor del Tratado.
- b) A partir del 1º de enero de 1999 ningún subsidio será otorgado a los productos que se comercien entre Costa Rica y México al amparo de este Tratado.<sup>14</sup>

- Normas técnicas de comercialización agropecuaria

Ambos países establecerán un grupo de trabajo para revisar la operación de normas de clasificación y de calidad agropecuaria que afecten el comercio entre los dos países y resolverán las cuestiones que puedan plantearse en relación con la aplicación de dichas normas.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> [http://www.sice.oas.org/trade/Mexcr\\_s/mcrin.stm](http://www.sice.oas.org/trade/Mexcr_s/mcrin.stm) 10 de agosto de 1999.

<sup>13</sup> *Idem.*

<sup>14</sup> *Idem.*

<sup>15</sup> *Idem.*

Los dos países también se comprometieron a otorgar a los productos importados del otro país, un tratamiento no menos favorable que el acordado a sus productos en la aplicación de normas técnicas o de comercialización en lo referente a empaque, calidad y tamaño de los productos.

- Acceso a mercados

Los dos países acordaron el acceso inmediato para algunos productos con gran potencial exportador, como los pepinos, garbanzos, ciruelas, duraznos, cerezas, manzanas, tomates enlatados, espárragos en conserva, frutas de clima templado en conserva, jugo de tomate y de uva, entre otros. Para ciertos productos sensibles, se negociaron plazos de desgravación lenta como son: carne de bovino, carne de porcino, rosas, crisantemos, granos, oleaginosas, aceites, cacao, chocolates y algunas preparaciones alimenticias, entre otras. No obstante, los productos más sensibles, como son el café, el plátano, la leche, los quesos y embutidos de ave, fueron excluidos del programa de desgravación arancelaria.<sup>16</sup>

En cuanto al maíz blanco, su tratamiento arancelario quedó con una desgravación en 15 etapas, comenzando el 1º de enero de 1995 y quedarán libres de arancel a partir del 1º de enero del 2009. Las primeras seis etapas consistirán cada una en reducciones equivalentes al 2.5% anual de la tasa de arancel aduanero base y el residual se eliminará en nueve etapas anuales a partir del 1º de enero de 1999.

En los dos siguientes cuadros se detalla tanto el régimen como el calendario de desgravación.

---

<sup>16</sup> *Idem.*

**Cuadro No. 1**  
**Régimen de desgravación arancelaria**  
**bajo el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica**

Fracción Arancelaria	Producto	Arancel General	Arancel México 1999	Código Desgravación	Observaciones
1005.90.30	Maíz blanco	14 % (*)	14 % (*)	E1	<p>El Código E1 significa una desgravación en 15 etapas</p> <p>Requisitos de importación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Permiso fitosanitario de importación</li> <li>- Certificado fitosanitario del país exportador</li> <li>- Autorización fitosanitaria para el tránsito de vegetales, sus productos y subproductos</li> </ul> <p>Impuestos adicionales:            (*) Ley Interna (6946) = 1%</p> <p>La base gravable para el cobro del impuesto de importación es sobre valor CIF de la mercancía.</p>

Fuente: Dirección de Asesoría, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 28 de septiembre de 1999

**Cuadro No. 2**  
**Calendario de desgravación de Costa Rica**  
**Tasa base = 15%**  
**15 etapas**

1 de enero de 1995	53.6%	1 de enero de 2000	46.7%	1 de enero de 2005	20.1%
1 de enero de 1996	52.2%	1 de enero de 2001	41.5%	1 de enero de 2006	14.8%
1 de enero de 1997	50.8%	1 de enero de 2002	36.2%	1 de enero de 2007	9.4%
1 de enero de 1998	49.5%	1 de enero de 2003	30.8%	1 de enero de 2008	4.1%
1 de enero de 1999	48.1%	1 de enero de 2004	25.5%	1 de enero de 2009	Libre

Fuente: Dirección de Asesoría, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 28 de septiembre de 1999.

En virtud de que el Arancel General es menor al negociado dentro del TLC, México pagará el menor de los dos, es decir pagará el 14% más el 1% de la Ley Interna 6946, es por ello que no se tendrá que cumplir con la Regla de Origen ni con la presentación del Certificado de Origen.



- Reglas de origen

Se establecieron reglas de origen que garanticen que los productos exportados que contengan insumos de terceros países, experimenten una transformación sustancial en el territorio de alguno de los dos países signatarios.

Los bienes se considerarán como originarios de México o Costa Rica cuando sean producidos en su totalidad en el territorio de una o ambas Partes, o cuando cumplan con el requisito del valor de contenido regional establecido en el anexo al Tratado sobre reglas específicas. En el caso del maíz blanco, el producto fácilmente cumple con la regla de origen por ser producido en su totalidad en territorio mexicano; no obstante, como ya se ha mencionado, mientras el arancel general de Costa Rica sea más bajo que el aplicado en el calendario de desgravación arancelaria en el Acuerdo de Libre Comercio, este requisito no requiere ser aplicado.

- Procedimientos aduaneros

Para garantizar la efectiva verificación y certificación del origen de los bienes que reciben trato arancelario preferencial, se estableció un capítulo de procedimientos aduaneros. Con el objeto de facilitar la operación aduanera, se establecerá un certificado de origen común a los dos países, que deberá de ser llenado y firmado por el exportador del bien. Por su parte, el importador también deberá presentar una declaración al momento de la importación, basada en el certificado de origen. Esta disposición facilitará los trámites entre ambos países acelerando el comercio bilateral, ya que para las operaciones comerciales que no se realizan bajo este Acuerdo, la adquisición del documento debe ser expedido por la autoridad competente.

Para evitar abusos que desvirtuarían los propósitos del Tratado, se establecieron mecanismos de verificación del origen de los bienes, como son los cuestionarios dirigidos al exportador o productor de un bien, o las visitas a las instalaciones del exportador o productor.<sup>17</sup>

---

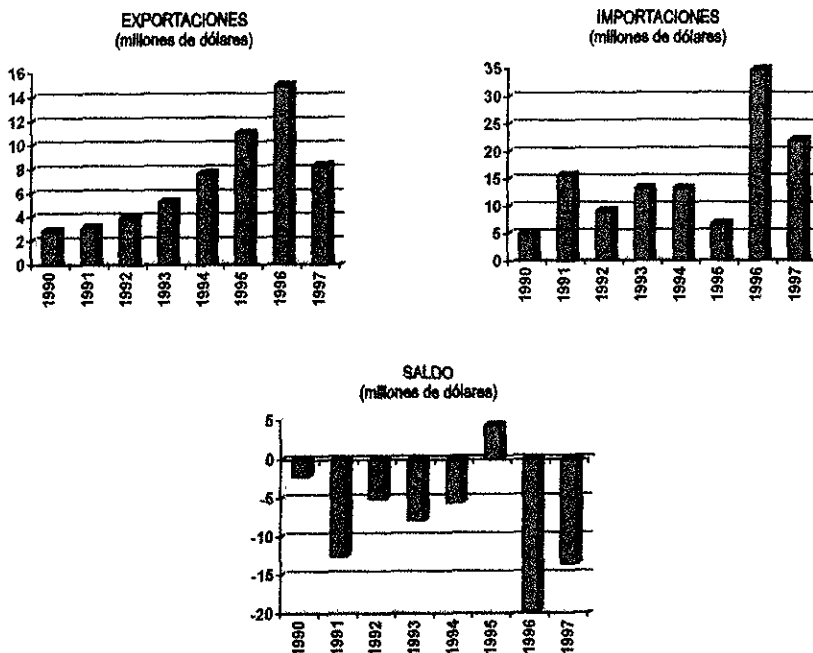
<sup>17</sup> *Idem.*

### 1.2.3 La balanza comercial agropecuaria México-Costa Rica

En el periodo de 1990 a 1997, la balanza comercial agropecuaria de México con Costa Rica, en general fue deficitaria, solamente en 1995 se tuvo un superávit de aproximadamente 4.31 millones de dólares y en 1997 el déficit alcanzó los 13.60 millones de dólares.

Los principales productos que México exportó a Costa Rica durante el periodo 1990-1996 fueron: frutas comestibles, cortezas de agríos o de melones, cereales, productos de molinería, malata, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo, azúcares y artículos de confitería, preparaciones a base de cereales, harina, preparaciones de legumbres u hortalizas de frutas o de otras partes de plantas, preparaciones alimenticias diversas, materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados, coias, enzimas. En 1996, estos productos representaron el 61% del total de las exportaciones. Por lo que respecta a las principales importaciones de México procedentes de Costa Rica fueron: grasas y aceites animales o vegetales, representando en 1996 el 82.9% del total.

Cuadro No. 3  
Balanza Comercial Agropecuaria México-Costa Rica  
1990-1997



		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
<b>Exportaciones</b>	Valor	2.84	3.09	3.94	5.28	7.61	10.97	14.93	8.31
	Volumen	4.80	5.31	6.68	10.75	19.83	19.05	22.60	8.67
<b>Importaciones</b>	Valor	5.02	15.62	9.00	13.20	13.20	6.66	34.72	21.91
	Volumen	11.10	6.83	12.69	25.66	25.66	9.77	63.06	34.55
	<b>Saldo</b>	<b>-2.18</b>	<b>-12.54</b>	<b>-5.06</b>	<b>-7.93</b>	<b>-5.59</b>	<b>4.31</b>	<b>-19.79</b>	<b>-13.60</b>

Nota. Valor en millones de dólares, volumen en toneladas y saldo comercial en valor.

\* Datos acumulados de enero a junio.

FUENTE: Dirección de Comercio Exterior. Dirección General de Asuntos Internacionales. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural en <http://www.sagar.gob.mx/users/cea/indics/a2.htm> 2 de agosto de 1999.

Es importante mencionar que, de acuerdo a las investigaciones realizadas para el desarrollo del presente trabajo, no existe comercio de maíz entre México y Costa Rica.

## **2. Posibilidades de exportación de maíz blanco nacional**

Este capítulo tiene el objetivo de mostrar cuales son las posibilidades que tiene nuestro país de exportar maíz blanco, tomando en cuenta políticas gubernamentales que influyen en la producción, niveles de productividad y estructura del consumo del grano.

### **2.1 Políticas de fomento a la producción**

México se encuentra inmerso en un proceso de modernización de sus estructuras productivas y de sus políticas de atención al campo, como resultado de la adecuación que reclaman las condiciones económicas nacionales e internacionales. Por otra parte, el tratado de libre comercio firmado con Costa Rica permite que este tipo de apoyos sean aplicados a los productos que se comercialicen a su amparo.

En este proceso de modernización de las políticas y de los instrumentos de atención al campo, destacan por la participación directa que tienen en las condiciones de producción y comercialización del cultivo de maíz en los últimos años, dos importantes programas: el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), que está previsto para operar durante 15 años y La Alianza para el Campo.

#### **2.1.1 Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO)**

A finales de 1991, el Gobierno Federal giró instrucciones a las instituciones que conforman el Gabinete Agropecuario para empezar a bosquejar un proyecto que comprendía la idea de apoyar a los productores locales de granos para que se beneficiaran del ingreso neto de sus productos.

En 1994, culmina esa conjunción de esfuerzos. A través de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SAGAR) se diseñó e implementó el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), el cual comprende un programa de apoyo a los productores de granos y oleaginosas en todo el país, mediante un pago por hectárea sembrada independiente del producto cultivado o de los rendimientos obtenidos por cada productor.

El objetivo primordial de PROCAMPO es aumentar los ingresos de los mismos productores y compensarlos de los efectos que en los mercados internacionales representan los subsidios que dan otros países a sus productores domésticos; coadyuvar a la producción, a la transformación agropecuaria y a la formación de agroasociaciones que permitan el mejor y más eficiente uso de los recursos productivos para alcanzar los niveles de competitividad comparables a los mercados internacionales. Todo ello, sin distorsionar las decisiones de producción.

Con esta estrategia se inducirá al productor a tomar decisiones basadas en el vector de los precios internacionales, promoviendo...la diversificación de los cultivos y buscando adecuar el esquema de apoyos a las necesidades del nuevo entorno económico.<sup>18</sup>

PROCAMPO apoya a los productores de granos tales como maíz, frijol, trigo, algodón, soya, sorgo y arroz. Para dar a conocer a los productores los apoyos directos de los que podrían beneficiarse, en el PROCAMPO se diseñó una serie de esquemas llamados transitorios que servían además para que esos productores aplicaran, de manera paulatina, sus métodos productivos e insertarlos al nuevo entorno de apertura agrícola en la comercialización de sus cosechas.

### 2.1.2 La Alianza para el Campo

A finales de octubre de 1995, casi dos años después de que se implementó PROCAMPO, SAGAR dio a conocer el documento Alianza para el Campo, el cual vino a reforzar las metas del sector agropecuario establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo.

El Programa de esta Alianza es integral, porque coordina todos los instrumentos disponibles en el sector público. Se orienta por el mercado; eleva la

---

<sup>18</sup> Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. Informe de Labores 1994-1995. México, 1995, p. 22.

productividad; moderniza los sistemas de comercialización; promueve un sistema oportuno y competitivo; prevé terminar con el rezago agrario e incluye medidas para cuidar el medio ambiente.<sup>19</sup>

Sus principales objetivos son:

- Establecer el PROCAMPO definitivo. Es decir, se mantiene la duración del esquema de cuota básica por 15 años, pero se orientará para que premie la productividad por cultivo, además de que su manejo sea descentralizado. En vez de hacer un pago por hectárea que no distorsiona las decisiones de producción que se inscribe en la categoría verde<sup>20</sup> del GATT, se pretende dar un pago que estimule la producción, que distorsiona las decisiones del agricultor, lo cual es categoría ámbar.<sup>21</sup>
- Fortalecer la comercialización como una manera de posibilitar que un mayor valor y proporción final de los productos quede en manos de quienes trabajan la tierra.
- Impulsar la federalización para que sean los estados y las organizaciones de productores quienes se encarguen de ejecutar los programas y desarrollarlos.
- Impulsar las tareas fito y zoonitarias para aumentar la capacidad de incursión en el extranjero, para proteger la salud de la población y, para elevar tanto la productividad como el valor de la producción.
- Apoyar de forma más decidida con recursos del Gobierno Federal los trabajos de capitalización que el sector agropecuario realiza; sólo así, al igual que lo

<sup>19</sup> Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. *Alianza para el Campo*, México, octubre, 1995, p. 6.

<sup>20</sup> Los subsidios verdes (que no distorsionan el funcionamiento del mercado), son todos aquellos relativos a la investigación, extensión, inspección, mercado y promoción, infraestructura, existencias para la seguridad alimentaria, asistencia alimentaria interna, seguro de cosechas, esquemas de la red de seguridad para los ingresos agrícolas, contribuciones por desastres, programas de ajuste estructural y programas de protección ambiental.

Ver "Instrumentación del acuerdo agrícola de la Ronda Uruguay" en *Documentos CELA*, No. 22, México, abril, 1998, pp. 33-40.

<sup>21</sup> Para los subsidios ámbar (distorsionantes), la aplicación está restringida. Pueden ser, entre otros, apoyos vía precio, pagos directos a nivel producción o productividad, subsidios al crédito y subsidios a los insumos.

*Idem.*

hacen otros países, se impulsará la productividad, la transparencia tecnológica, se elevará el nivel de vida y se capitalizará realmente al campo.

- Mantener la seguridad en la tenencia de la tierra, que atraiga inversiones, establezca condiciones para elevar la productividad, además de que permita generar más empleos en el campo.
- Establecer una política de precios en el campo que permita la capitalización y la rentabilidad de las actividades agropecuarias; de no ser así, los esfuerzos para elevar la producción serán insuficientes. Es particularmente importante la política de precios de maíz, la cual hasta la fecha no se ha aclarado.
- Posibilitar una estructura financiera para el campo que permita su verdadera mecanización mediante créditos de largo plazo a bajas tasas de interés. Por medio del financiamiento propuesto para la incorporación de tecnología, que incremente la calidad y eficiencia de la empresa. Este apoyo, de manera general.<sup>22</sup>

Los resultados que se esperan<sup>23</sup> son, entre otros, la reconversión productiva de las superficies en las que sea factible el establecimiento de actividades con mayor margen de utilidad y rentabilidad, así como, el diseño de empresas comercializadoras campesinas por medio de las cuales, se inicie una nueva etapa de actividades para la producción y comercialización de los productos agropecuarios en el campo. Su propósito fundamental es conseguir de manera anticipada recursos financieros para la obtención de insumos agrícolas que con la devaluación se elevaron.

Los lineamientos para el desarrollo del campo emitidos en el Plan Nacional de Desarrollo y por la SAGAR, configuran el perfil de lo que será la política agrícola en los próximos años. Se pretende crear un campo mecanizado, capitalizado, productivo, rentable, con capacidad de reconversión tecnológica y

---

<sup>22</sup> Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, *op. cit.* p. 6.

<sup>23</sup> Cabe señalar que no existe una evaluación para tener claro los principales resultados que se han dado con relación al maíz.

adicional a ellos la descentralización con amplia participación de las organizaciones de productores.

Estas medidas buscan mejorar los niveles de competitividad en el campo mexicano, lo que a su vez tendrá repercusiones favorables para la exportación de los productos agrícolas beneficiados.

## 2.2 Niveles de productividad

Entre los cultivos de cereales en el mundo, el maíz ocupa el segundo lugar de producción después del trigo y es seguido por el arroz molido; sin embargo, entre las economías de las naciones en desarrollo, este grano ocupa el primer lugar en América Latina y África y el tercero (después del arroz y el trigo) en Asia. En todo el mundo, el maíz es el más ampliamente sembrado en cuanto a cereales se refiere, 70 países incluyendo 53 naciones en vías de desarrollo lo plantan en más de 100 millones de hectáreas.<sup>24</sup>

Cabe mencionar que en los últimos años, nuestro país ha participado aproximadamente con el 3.5% de la producción mundial, ocupando el quinto lugar entre los países productores de maíz, precedido solamente por Estados Unidos, China, la Unión Europea y Brasil.<sup>25</sup>

Asimismo, de acuerdo a las estadísticas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (*USDA*, por sus siglas en inglés), México ocupa el cuarto lugar en cuanto a consumo mundial de maíz, con cerca del 3.86%.<sup>26</sup> Ejemplo de ello es que su consumo per cápita vía tortilla de la población mexicana es de un poco más de 300 gramos diarios, situación que supera el consumo per cápita de cualquier otro producto alimentario.<sup>27</sup>

Siendo que el cultivo del maíz ocupa el primer lugar dentro de los productos agrícolas del país, para contabilizar su producción se ha mantenido un

---

<sup>24</sup> ASERCA, "La vanguardia en la producción de maíz en México", en *Claridades Agropecuarias*, No. 45, México, mayo, 1997, p. 4

<sup>25</sup> *Idem*.

<sup>26</sup> ASERCA, "Producción mundial de maíz", *op. cit.* p. 23.

<sup>27</sup> FIRA. "Oportunidades de desarrollo del maíz mexicano", *Boletín Informativo*, Vol. XXX, No. 309, México, octubre, 1998, p. 27.



esquema denominado "año agrícola", el cual considera los periodos otoño-invierno más primavera-verano.

El año agrícola se inicia con las siembras de otoño-invierno durante el mes de octubre y terminan el año siguiente en el mes de marzo. La cosecha comienza en enero y finaliza en septiembre del mismo año.

Para el ciclo primavera-verano las siembras empiezan en marzo y concluyen en septiembre, sus cosechas inician en mayo y tienen fin en el mes de marzo del año siguiente, como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 4  
Año agrícola por ciclos  
(meses calendario)

Ciclo Agrícola	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A		
Ciclo OI		Siembras																				
Ciclo OI					Cosechas																	
Ciclo PV								Siembras														
Ciclo PV													Cosechas									
Año Agrícola	1998				1999												2000					

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria. SAGAR.

Es importante apuntar que en México la producción se desarrolla durante todo el año debido a la gran variedad de semillas existentes adaptadas a diferentes regiones, pudiéndolas sembrar desde el nivel del mar hasta cerca de los tres mil metros de altura. Esto hace que la banda del periodo de siembra sea bastante amplia logrando así tener maíz a lo largo de todo el año.<sup>28</sup>

Por otra parte, dicho grano en nuestro país ha tenido un proceso de selección y mejoramiento durante miles de años logrando adaptarlo a condiciones agroclimáticas muy particulares y para usos específicos. Esta interacción de clima-producto, ha creado muchos tipos de maíz, generando productos diferenciados.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> *Ibid.* p. 34.

<sup>29</sup> *Ibid.* p. 35.

Entre las principales variedades de maíz producidas en el país se encuentran:

- a) Maíz blanco, que de acuerdo con la Norma de Calidad Mexicana para el maíz NMX-FF-034-1995-SCFI, es el lote de maíz con un mínimo de 88% de granos blancos, incluyendo granos cremosos, pajizos, grisáceos o rosados, y con un máximo de 12% de granos de otros colores; dentro de este último porcentaje no debe haber más de 3% de granos oscuros (rojos o azules) ni más de 2% de morados.
- b) El maíz amarillo es el lote de maíz que contiene un mínimo de 75% de granos de maíz amarillo, hasta un 5% de granos oscuros (rojos o azules) y no más de 4% de granos morados.
- c) El maíz forrajero es el lote de maíz que por sus características físicas respecto a daños, impurezas, granos quebrados y toxicidad no es apto para el consumo humano.<sup>30</sup>

Conviene señalar que el maíz blanco representa alrededor del 75% de la producción total nacional, mientras que el forrajero participa con aproximadamente un 25%. El resto, menos del 1%, lo conforman el elote, maíz amarillo, palomero y maíz para semilla.<sup>31</sup>

La producción nacional de maíz blanco durante la presente década se ha desarrollado de la siguiente forma:

---

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 73.

<sup>31</sup> ASERCA, "La vanguardia...", *op. cit.* p. 19.

Cuadro No. 5  
Producción nacional de maíz blanco

Año	Superficie Sembrada (Has.)	Superficie Cosechada (Has.)	Producción (Tons )	Rendimiento (Tons./Ha )
1990	7'917,518	7'338,872	14'635,439	1.994
1991	7'730,038	6'946,831	14'251,500	2.052
1992	8'002,675	7'219,352	16'929,342	2.345
1993	8'247,607	7'428,225	18'125,263	2.440
1994	9'196,478	8'193,968	18'235,826	2.226
1995	9'079,636	8'020,392	18'352,856	2.288
1996	8'638,735	8'050,931	18'023,626	2.239
1997	9'133,074	7'406,061	17'656,258	2.384
1998 <sup>p</sup>	8'520,639	7'876,819	18'454,710	2.340
1999 <sup>e</sup>	8'709,800	8'178,770	18'492,200	2.261

p Cifras preliminares

e Cifras estimadas con base en la superficie sembrada del ciclo otoño-invierno 1998/99 y las expectativas de siembra del ciclo primavera-verano 1999. Ver <http://www.presidencia.gob.mx/Informe1999/anex-zip.htm> 2 de diciembre de 1999.

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR.

En el cuadro anterior se observa que la producción nacional de maíz ha mostrado incrementos importantes, destacando 1993, cuando por primera vez se superaron las 18 millones de toneladas. Las cifras logradas son el resultado de un incremento en la superficie sembrada de este grano.

En los siguientes cuadros se desglosa la producción de maíz por ciclos agrícolas.

Cuadro No. 6  
Maíz blanco  
Ciclo otoño-invierno

Año	Superficie Sembrada (Has.)	Superficie Cosechada (Has.)	Producción (Tons.)	Rendimiento (Tons./Ha.)
1989/90	575,351	521,311	1'402,538	2.690
1990/91	623,924	588,730	1'707,364	2.900
1991/92	675,611	640,635	2'104,177	3.285
1992/93	994,791	957,220	3'823,439	3.994
1993/94	1'376,906	1'279,698	4'974,231	3.887
1994/95	1'206,308	1'105,013	3'732,616	3.378
1995/96	913,121	862,173	3'160,085	3.665
1996/97	1'075,340	1'048,981	4'061,368	3.872
1997/98	1'016,208	864,603	3'333,743	3.860

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria. SAGAR

Cuadro No. 7  
Maíz blanco  
Ciclo primavera-verano

Año	Superficie Sembrada (Has.)	Superficie Cosechada (Has.)	Producción (Tons.)	Rendimiento (Tons./Ha.)
1990	7'342,167	6'817,561	13'232,901	1.941
1991	7'106,114	6'358,101	12'544,136	1.973
1992	7'327,064	6'578,717	14'825,165	2.254
1993	7'252,816	6'471,005	14'301,824	2.210
1994	7'819,572	6'914,270	13'261,595	1.918
1995	7'873,328	6'915,379	14'620,240	2.114
1996	7'725,614	7'718,758	14'863,541	2.068
1997	8'057,734	6'357,080	13'594,890	2.139
1998	7'504,430	7'012,215	15'120,966	2.160

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria. SAGAR

Como se puede apreciar, la mayor producción se logra en el ciclo PV que es producción de temporal.

En el cuadro siguiente se observan los principales estados productores de maíz blanco.

Cuadro No. 8  
Principales entidades productoras de maíz blanco

Año	Chiapas	Guanajuato	Jalisco	Estado de México	Michoacán	Puebla	Sinaloa
1990	1'075,348	666,431	2'226,388	2'397,144	904,757	1'077,138	317,517
1991	983,415	532,760	2'110,590	1'755,997	979,195	1'020,398	821,000
1992	1'607,369	784,174	2'421,193	1'901,215	920,566	1'164,429	960,109
1993	1'594,100	1'255,706	2'379,659	1'233,450	1'060,769	1'018,884	2'449,096
1994	1'096,254	1'020,245	2'125,336	1'581,746	1'042,268	891,146	2'762,275
1995	1'696,001	824,005	2'231,290	2'146,471	1'293,058	1'063,857	2'027,474
1996	1'543,675	757,368	2'328,157	2'250,753	1'130,533	1'182,504	1'696,177
1997	1'319,230	558,237	2'074,466	2'309,408	985,172	797,162	2'700,843
1998	1'755,858	933,742	2'782,997	1'591,354	1'151,332	790,027	2'618,852

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria. SAGAR

Se debe resaltar que Sinaloa, donde se tiene un campo mecanizado, en 1997 produjo el 15% de la producción total nacional de maíz blanco, el Estado de México más del 12% y Jalisco, siendo el tercer productor nacional, con más del 11%; no obstante, al siguiente año este último ocupó el primer lugar, participando con poco más del 15% del total nacional.

Asimismo, en la tabla que a continuación se presenta se detallan los periodos aproximados, tanto de siembra como de cosecha de estos estados.

Cuadro No. 9  
Periodos de siembra y cosecha de maíz  
en diferentes estados y ciclo agrícola

Entidad	Ciclo	Siembra	Cosecha
Chiapas	PV	Del 15 de mayo al 15 de julio	Del 1 de noviembre al 15 de enero
Edo. Méx.	PV	Del 15 de marzo al 20 de mayo	Del 20 de octubre al 31 de diciembre
Guanajuato	PV	Del 1 de abril al 30 de junio	Del 1 de octubre al 15 de diciembre
Jalisco	PV	Del 1 de marzo al 15 de julio	Del 1 de septiembre al 15 de febrero
Jalisco	OI	Del 1 al 30 de diciembre	Del 15 al 30 de mayo
Michoacán	PV	Del 15 de abril al 30 de junio	Del 1 de noviembre al 31 de diciembre
Puebla	PV	Del 1 de marzo al 24 de mayo	Del 25 de octubre al 31 de enero
Sinaloa	PV	Del 15 de enero al 15 de marzo	Del 15 de julio al 30 de agosto
Sinaloa	OI	Del 1 de octubre al 15 de diciembre	Del 15 de abril al 30 de junio

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria. SAGAR

### 2.2.1 Estructura del consumo

En México el consumo maíz se divide en cinco grandes rubros, éstos son: el humano, que representa el 57%; el pecuario que es de un 26%; de la industria almidonera llega al 11%; el destinado al de semilla para siembra representa 2% y las mermas que llegan al 4%.<sup>32</sup>

Por lo que se refiere al consumo humano, éste se da en diferentes formas como pueden ser atoles, tamales, botanas y, sobre todo, en tortillas, ya que éstas por su peculiaridad (debido a sus maneras tan diversas de preparación y sus extraordinarias capacidades de combinación con diferentes alimentos), se convierten en pilar fundamental de la dieta básica del mexicano y, por ello, insustituible como producto alimenticio.

Se debe subrayar que México es autosuficiente en maíz blanco, el cual es destinado para consumo humano. En los últimos años se han producido alrededor de 18 millones de toneladas anuales y sólo se utilizan aproximadamente 10 para la industria de la tortilla o el autoconsumo rural.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> SAGAR. *Situación actual y perspectiva de la producción de maíz en México 1990-1997*, México, 1997, p. 20

<sup>33</sup> FIRA. *op. cit.* p. 6.

En cuanto al consumo pecuario, éste se dirige principalmente al sector avícola y al porcícola; sin embargo el consumo puede variar en ocasiones debido a que el maíz y el sorgo son sustitutos.

Se estima que en 1997 la industria pecuaria consumió un total de 3,833 miles de toneladas de maíz que corresponden al 26% del consumo total en México. De dicho consumo el 79% fue maíz nacional y el 21% maíz de importación.<sup>34</sup>

Se debe considerar que los sobrantes de maíz blanco se destinan a este sector. Sin embargo, al pasar de grano alimenticio a forrajero se convierte en un verdadero "commodity" (producto básico) con lo cual pierde su valor adicional y se paga a precio de maíz amarillo.<sup>35</sup>

El maíz amarillo es más barato que el blanco, tanto en México como en Estados Unidos, donde tiene un sobreprecio del 15 al 20% con respecto al maíz amarillo.<sup>36</sup>

Lo anterior nos puede llevar a pensar que es necesario establecer cultivos de maíz específicos para la industria pecuaria y almidonera, como lo es el maíz amarillo. Con esto se evitaría producir granos caros que serían usados como forrajeros y pagados como tal a un precio menor, con lo que también se disminuirían las importaciones.

La industria almidonera es otro sector demandante del grano, pues el almidón es uno de los principales derivados del maíz. Se llega a utilizar tanto en la elaboración de detergentes o neumáticos como en la elaboración de antibióticos. También se utiliza en la producción de artículos de tocador, tales como polvos, talcos o cremas faciales, ciertos almidones sirven para la fabricación de sustitutos de plasma sanguíneo, de compactadores de medicamentos, de adhesivos, para espesar tintas, para cubrir textiles y para polvos de guantes quirúrgicos. Esta industria se encuentra ubicada principalmente en los estados de Jalisco, Estado de México y Querétaro, y es una de las principales importadoras de maíz amarillo

---

<sup>34</sup> SAGAR. *op. cit.* p. 21.

<sup>35</sup> FIRA. *op. cit.*, p. 6.

<sup>36</sup> *Ibid.* p. 36.

proveniente de Estados Unidos, dado que consideran que la calidad del maíz nacional no satisface sus necesidades.<sup>37</sup>

Asimismo, el maíz es una materia prima para diferentes procesos industriales, como es el caso de la industria refresquera, que utiliza la alta fructuosa como sustituto del azúcar en algunos de sus productos; la industria dulcera que la utiliza para endulzar goma de mascar, chocolates, dulces etc. Con algunos derivados del olate se hacen solventes para la extracción de petróleo crudo y resinas resistentes a los ácidos. Con el alcohol etílico o etanol proveniente del maíz se fabrican combustibles alternativos de las gasolinas y con otros procesos se elaboran cervezas, whisky, bourbon y hasta vinos de mesa. A partir del jarabe de maíz otras industrias hacen grasa de zapatos y oscurecen pieles y otras más apoyan la fabricación de cigarrillos, pues con derivados del maíz mantienen la humedad del tabaco.<sup>38</sup>

Es importante destacar que existen dos sistemas de producción de maíz claramente diferenciados desde el punto de vista económico, los cuales se describen a continuación:

- Autoconsumo: en la región centro, sur y sureste del país es característica la producción en pequeñas superficies con uso intensivo de mano de obra familiar y cuyo destino principal es el autoconsumo. No tienen presiones de pago de créditos a la cosecha ya que la producción se destina al autoconsumo y los excedentes se comercializan en periodos de tiempo relativamente largos. Los principales problemas a los que se enfrenta este sistema son la ausencia de un mercado más formal que impulse la expansión de la demanda de esta producción y la falta de tecnologías que permitan incrementar la productividad de estos materiales sin perder sus características de calidad, bajo sistemas sustentables. Cabe señalar que el autoconsumo nacional está estimado en 5 millones de toneladas.
- Producción comercial: este sistema de producción está basado en la producción orientada al mercado y aún cuando se identifica en todo el país, la

---

<sup>37</sup> SAGAR, *op. cit.* p. 21.

<sup>38</sup> *Ibid.* p. 22.



mayor concentración se localiza en el Bajío, Jalisco y Sinaloa. Es un sistema intensivo en capital y tecnología, cuya rentabilidad además de la productividad está relacionada con los precios internacionales. Los productores se ven presionados a vender lo más pronto posible sus cosechas a fin de cubrir compromisos financieros. Los principales retos a los que se enfrenta este sistema de producción, además de producir a costos de competitividad internacional, es su necesaria integración hacia el mercado, ya sea mediante contratos o convenios con la industria de harina nixtamalizada, la industria del nixtamal y la tortilla, la industria aceitera y refinadora o la de alimentos balanceados; en cada una de estas opciones de integración tendrá que adecuarse los tipos de maíz a producir, así como los paquetes tecnológicos, los precios que se puedan recibir por el producto variarán de acuerdo al destino final.<sup>39</sup>

### 2.3 Participación en el mercado externo

En este punto se muestran los volúmenes de maíz exportados por nuestro país en los últimos años, así como el destino del grano y se señala que tan representativa es esa participación en mercados foráneos respecto a la producción nacional.

Las exportaciones de maíz realizadas por México no son realmente significativas debido a su bajo volumen. En 1997 sumó un total de 134,185 toneladas de productos exportados entre maíz dulce,<sup>40</sup> harina de maíz, maíz para siembra y maíz blanco.

Por lo que se refiere al maíz dulce se exporta, principalmente a Estados Unidos; la harina de maíz durante ese año se exportó a Guatemala, Honduras y Estados Unidos; maíz para siembra se vendió principalmente a Colombia y Estados Unidos y respecto al maíz blanco, en 1997, se destinó a El Salvador, Estados Unidos y Honduras.

<sup>39</sup> FIRA, *op. cit.* 30.

<sup>40</sup> El maíz dulce se produce principalmente en el Estado de Jalisco, Nayarit, norte de Michoacán y norte de Guanajuato. Las mazorcas de esta variedad de maíz presentan endospermo azucarado, blanco o amarillo; pericarpio sin color o rojo. Se usa principalmente para confituras tales como pinole, harina endulzada hecha de los granos tostados y molidos; además se usa en sopas y caldos. *Ibid.*, p. 68.

Cuadro No. 10  
Exportaciones de maíz  
(miles de toneladas)

Producto	1995	1996	1997
Maíz dulce	0 342	0.544	0.896
Harina de maíz	0.01	5.33	1.298
Maíz para siembra	0	3.733	6 119
Maíz blanco	24.471	82.468	125.872
Total	24 823	92.075	134.185

Fuente: Centro de Estadísticas Agropecuaria. SAGAR.

Aún cuando las exportaciones no representan un porcentaje importante respecto a la producción, resulta importante subrayar se han incrementado paulatinamente como resultado de las actividades en el exterior de las grandes empresas que han encontrado mercados potenciales para la exportación del grano. De igual forma ha sido importante la participación de los productores del noroeste quienes han orientado su producción al mercado externo.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> *Ibid.* p. 45.

### **3. Costa Rica: estudio de mercado para el maíz blanco nacional**

En este capítulo se muestra la forma en que se puede exportar maíz blanco nacional, no sin antes definir conceptos básicos para la formulación del proyecto de exportación, necesario para conocer y abordar de forma adecuada el mercado meta.

#### **3.1 Metodología para la formulación de proyectos de exportación**

La acción de exportar debe estar siempre respaldada por un proyecto de exportación desarrollado bajo una metodología rigurosa que ofrezca datos indispensables del mercado en el que se pretende comercializar determinado producto. A continuación se menciona cómo elaborar un proyecto y las fuentes de información en las que nos podemos apoyar con el fin de identificar las posibilidades de éxito que en este caso tenga el maíz blanco nacional en Costa Rica.

##### **3.1.1 Investigación de mercado**

Se puede definir la investigación de mercado de la siguiente forma: "Es una técnica sistematizada de recopilación e interpretación de hechos y datos que sirven a la dirección de una empresa para la adecuada toma de decisiones y para establecer así una política de mercado".<sup>42</sup>

El objetivo primordial de la investigación de mercado es proporcionar información útil que, analizada en su conjunto, determina la estrategia de la empresa además de afirmar que no se puede delinear una estrategia sin información.

Este tipo de investigación no sólo se reduce a la búsqueda de información acerca del mercado meta sino también al análisis y tabulación de datos que se dirigen a alguna actividad de comercialización de una empresa, lo que le permitirá conocer su estructura y comportamiento. Es decir, aquella empresa que pretenda exportar debe suponer la realización de dicha investigación con el objetivo de introducir su producto en ese mercado de exportación.

---

<sup>42</sup> BANCOMEXT. *Mercadotecnia Internacional*, México, 1995, p. 13.

Lo anterior además servirá para asegurarnos que dicho producto se ajustará a las necesidades del consumidor. Las tablas estadísticas poblacionales y los precios del producto en ese mercado de exportación, de los cuales se desprenderán estimaciones sobre la posible tendencia al consumo de nuestro producto dentro del mercado meta, son algunos de los elementos que sirven como herramientas indispensables dentro del proceso de investigación ya que pueden ser utilizadas a manera de determinantes. Así podemos señalar que las fuentes de información de mercado se dividen en dos:

- Fuentes primarias: surgen de una investigación original (estudio de campo), producto de un diseño específico que responde a las necesidades exclusivas de la empresa y proporcionan información que antes no existía. Las técnicas de información primaria más comúnmente utilizadas son las encuestas con sus diferentes variantes (directa, telefónica, por correo, etc.), panel de consumidores y entrevistas.
- Fuentes secundarias: se trata de información generada por otras instituciones como propósitos genéricos; por ejemplo, estadísticas de importación, exportación, producción, directorios, informes sectoriales, etc.<sup>43</sup>

En el caso particular del maíz blanco nacional, por tratarse de un proyecto de exportación de granos, las instituciones mexicanas que facilitaron la información de producción, precios, normas y comercialización, fueron Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA), BANCOMEXT, SECOFI y SAGAR.

Por supuesto, debe entenderse que las fuentes primarias y secundarias son complemento una de la otra, ello con el objeto de permitir una visión más amplia y completa en cuanto al mercado meta se refiere.

Conviene subrayar que hoy día, a pesar del Tratado de Libre Comercio vigente, en México es difícil contar con información de Costa Rica que permita la rápida toma de decisiones para comercializar determinado producto. Los

---

<sup>43</sup> *Ibidem.*

problemas comienzan desde conocer la tarifa arancelaria, hasta los numerosos intentos por conseguir fuentes oficiales que proporcionen los precios actuales pagados al productor en ese país así como de dónde provienen sus importaciones de maíz blanco, por señalar sólo algunos.

Asimismo, es importante conocer el comportamiento del consumidor en enlace con sus preferencias y el entorno dentro del cual se incluirá la empresa, es decir, se debe tener conocimiento de las prácticas gubernamentales de los países involucrados dentro del proceso de comercialización, como son los trámites administrativos requeridos.

El manejo adecuado de la información permite que el exportador potencial pueda realizar un estudio completo con fuentes secundarias que abarquen desde la detección de oportunidades de exportación, hasta una cartera de clientes potenciales. Esto garantizará la toma de decisiones para desechar mercados o continuar estudiándolos, muy probablemente, ya estando físicamente en el mercado seleccionado.

Toda la información trabajada en su conjunto, puede utilizarse con dos propósitos:

- a) Como estudio de prefactibilidad de exportación de un producto específico a un mercado concreto como la presente investigación.
- b) Como un criterio de selección de mercados de exportación al aplicarse el mismo análisis para diferentes mercados.<sup>44</sup>

### 3.1.2 Planeación comercial

Dentro de la planeación comercial deben considerarse las estrategias de promoción exitosa. La política de precios, la política de cobranzas, los tiempos de entrega son tan sólo algunos elementos que la empresa debe tener en cuenta en el logro y conclusión de su cometido fundamental: la exportación.

Dentro del marco del logro de la exportación como tal, los conceptos de mentalidad exportadora, conciencia exportadora y cultura exportadora deben ser cabalmente entendidos por el empresario.

---

<sup>44</sup> *Ibid.* p. 14.

Por lo anterior, considero esencial describir los conceptos antes señalados.

La mentalidad exportadora es la actitud empresarial orientada a incursionar con productos nacionales a mercados internacionales<sup>45</sup> Es la vocación empresarial de colocar productos en el extranjero.

Dentro de la conciencia exportadora, el hecho de participar en los mercados internacionales representa riesgos y obligaciones. La actividad exportadora se plantea no sólo como un objetivo a corto plazo sino a mediano y/o a largo plazo. Debe hacerse conciencia de que los mercados internacionales son más exigentes que los domésticos, por ello, hay que delinear estrategias que permitan la permanencia en ellos.

Por cultura exportadora debe entenderse el cúmulo de conocimiento técnico-operativo involucrados en el desarrollo de operaciones de comercio exterior.<sup>46</sup>

Por desgracia, no se han desarrollado estos conceptos indispensables para hacer de México un país exportador. Es necesario pues, una revolución en nuestra forma de pensar que involucre a todos los niveles desde el gobierno, pasando por los empresarios y llegando hasta los productores. Sin estos puntos bien entendidos, las exportaciones mexicanas no tendrán éxito.

### 3.1.3 Negociación comercial

Las negociaciones comerciales en el ámbito internacional se traducen en la capacidad de desarrollo de operaciones comerciales con el exterior que el empresario nacional convenga, buscando ciertas condiciones favorables respecto al comprador del producto (importador). Conviene destacar que la referencia más importante en este tipo de operaciones comerciales es el precio internacional del producto puesto en el lugar convenido para la entrega del mismo. Dicho precio depende en gran medida de la oferta y demanda agregadas del producto en el ámbito internacional (la oferta agregada se compone por la producción más las

---

<sup>45</sup> Eduardo Reyes Díaz Leal, *La mentalidad exportadora*, BANCOMEXT, México, 1993, p. 68.

<sup>46</sup> *Idibem*.

existencias a nivel mundial, en tanto que la demanda es el reflejo de los requerimientos de consumo a nivel mundial).

En este sentido, se puede afirmar que la capacidad del empresario nacional frente al comprador extranjero está en relación directa a las condiciones del mercado internacional del producto. Esto es, el empresario nacional deberá siempre tomar en cuenta la situación que guarda su producto, respecto a precios, calidad y existencias en el mercado externo.

Dentro de la negociación se revisan elementos como:

- Condiciones de pago (carta de crédito, pago anticipado, pago en origen al embarque, pago al arribo del producto, etc.)
- Precio (depende de la cotización internacional, FOB, CIF o FAS, por ejemplo)
- Calidad del producto (depende de la norma internacional de calidad, condiciones fitosanitarias, etc.)
- Condiciones de entrega (en origen, en destino, en el punto geográfico de exportación).

### 3.2 Proceso de comercialización de maíz blanco nacional a San José, Costa Rica

En este apartado se aplican y desarrollan los conceptos integrantes en la formulación de proyectos de exportación como los son: la investigación y la negociación comercial, la tramitación requerida precisamente para la exportación de maíz blanco, los canales de distribución y opciones de transporte para este producto.

#### 3.2.1 Investigación Comercial

A continuación, se presentan datos sobre la estructura y comportamiento del mercado meta de la presente investigación: San José, Costa Rica.

Así, Costa Rica se encuentra ubicada en la parte sur de América Central, al norte del Ecuador, tiene una extensión de 51,100 kilómetros cuadrados. Limita al norte con Nicaragua, al sur con Panamá, al oeste con el mar Caribe y al este con el Océano Pacífico, con una distancia entre estos dos últimos de tan sólo 320

kilómetros. Está dividida en siete provincias. San José, Alajuela, Heredia, Cartago, Puntarenas, Limón y Guanacaste<sup>47</sup>

El último cálculo de población realizado en julio de 1999, indica que hay 3'674,490 habitantes y el 50% de éstos viven en el área metropolitana.<sup>48</sup> Cabe destacar que Costa Rica ocupa el tercer lugar en América Latina en el Índice de Desarrollo Humano y el 34<sup>vo</sup> en el mundo.<sup>49</sup>

### Mapa de Costa Rica



<sup>47</sup> <http://www.imn.ac.cr/educa/clima/libro.html> 29 de octubre de 1999.

<sup>48</sup> <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/cs.html#intro> 29 de octubre de 1999

<sup>49</sup> <http://www.comex.go.cr/> 12 de noviembre de 1999.



Para comprender el desarrollo económico de este país centroamericano, es importante tomar en cuenta los siguientes indicadores económicos:

- Moneda: Colón
- Tipo de cambio: 275.4 colones por un dólar<sup>50</sup>
- Tasa de desempleo abierto 1998: 5.6%
- Tasa de crecimiento real estimada 1999: 4.5%
- Inflación 1999: 10%
- Devaluación 1998: 11%
- Devaluación proyectada 1999: 10%
- PIB de 1998: \$ 10,448.2 millones de dólares
- PIB per cápita 1998: \$ 2,934.4 dólares

Conviene apuntar que en la composición del Producto Interno Bruto de Costa Rica destacan tres sectores: la industria manufacturera y explotación de minas que participa con el 21.7%; la agricultura, silvicultura, caza y pesca con 17.9%; y el comercio 16.9%, como se observa en el cuadro siguiente:

---

<sup>50</sup> *Idem.*

Cuadro No. 11  
Producto Interno Bruto de Costa Rica por sectores en 1998

Sector	Porcentaje
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	17.9
Industria manufactureras y explotación de minas	21.7
Electricidad y agua	3.5
Construcción	3.7
Comercio	16.9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	11.5
Establecimientos financieros, seguros y otros servicios	7.9
Bienes inmuebles	5.6
Gobierno General	7.1
Otros servicios personales	4.6

Fuente: <http://www.comex.go.cr/> 12 de noviembre de 1999

Cabe señalar que desde 1990, Costa Rica es miembro activo del GATT y miembro fundador de la Organización Mundial de Comercio; asimismo, está integrado al Mercado Común Centroamericano y, a parte del firmado con México, tiene acuerdos bilaterales con República Dominicana, Panamá, Colombia y Venezuela, además de estar negociando otros con Chile y Trinidad y Tobago.<sup>51</sup>

Por otro lado, respecto a la producción de maíz blanco, según estimaciones del Consejo Nacional de Producción de Costa Rica, en el periodo agrícola 1997/1998 fueron sembradas 13,155 hectáreas, dando una producción de 24,207 toneladas, como se muestra en los siguientes cuadros:

<sup>51</sup> *Idem.*

Cuadro No. 12  
Hectáreas sembradas de maíz blanco

1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99*
18,994	18,109	12,849	18,222	13,155	15,482

\* Datos estimados al 31 de agosto de 1998.

Fuente: <http://www.mercanet.cnp.go.cr/maiz%.htm> 29 de octubre de 1999.

Cuadro No. 13  
Producción de maíz blanco  
(toneladas)

1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99*
33,371	34,514	23,748	33,132	24,207	30,511

\* Datos estimados al 31 de agosto de 1998.

Fuente: <http://www.mercanet.cnp.go.cr/maiz%.htm> 29 de octubre de 1999.

Como se observa en el cuadro anterior, no obstante que el promedio de la producción de maíz blanco es de alrededor de 30,000 toneladas por periodo agrícola, la demanda por este producto es mucho mayor (Cuadro No. 15), por lo que Costa Rica debe recurrir a las importaciones para satisfacer sus necesidades.

**Cuadro No. 14**  
**Volumen de las importaciones de maíz blanco en Costa Rica**  
**(toneladas)**

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
1980	460						405						865
1981													0
1982					3,424								3,424
1983													0
1984													0
1985													0
1986													0
1987							5,000						5,000
1988											614		614
1989													0
1990													0
1991													0
1992									381	162			543
1993							256						256
1994			11,362										11,362
1995			11,008	3	1				368	1,793	300	533	14,005
1996	1,236	683	1,073	20			5,646			14,250	138	408	23,453
1997	59					20			16,037		18		16,134
1998		4		10,900	41								10,945
1999	83	663	13,817	40	65	42	125	11,066					25,901

Fuente: <http://www.mercanet.cnp.go.cr/ImportacionesMaizBlanco.htm> 29 de octubre de 1999.

Se aprecia que a partir de 1994, se incrementaron considerablemente las importaciones de maíz blanco. Debe hacerse notar que para agosto de 1999, ya se han importado casi 26,000 toneladas, cantidad muy cercana al promedio de producción en el país centroamericano.

Cabe mencionar que entre las principales empresas importadoras y distribuidoras de maíz en Costa Rica se encuentran las siguientes: Desarrollos del Futuro Nima, S.A.; Trisán, S.A.; Agrícola Piscis, S.A.; Abonos Superior, S.A.; Agroamoranos, S.A.<sup>52</sup>

<sup>52</sup> <http://www.infoagro.go.cr/semillas/smaiz.htm> 29 de octubre de 1999.

Estos datos reflejan que, dependiendo del nivel de competitividad que pudieran alcanzar los productores de maíz blanco nacional, Costa Rica es un mercado viable para dirigir las exportaciones de este producto.

### 3.2.2 Negociación comercial

Las características del producto a exportar son las siguientes:

- **Producto**

Maíz blanco nacional, cosecha OI 2000. El destino del producto será para exportación a Costa Rica.

- **Origen**

El estado mexicano de Sinaloa, donde existe la producción comercial que, como se mencionó en el capítulo anterior, es un sistema productivo basado en el uso intensivo de capital y su competitividad se sustenta en la producción a bajos costos en comparación con la agricultura de autoconsumo. El producto se puede exportar por el Puerto de Topolobampo.

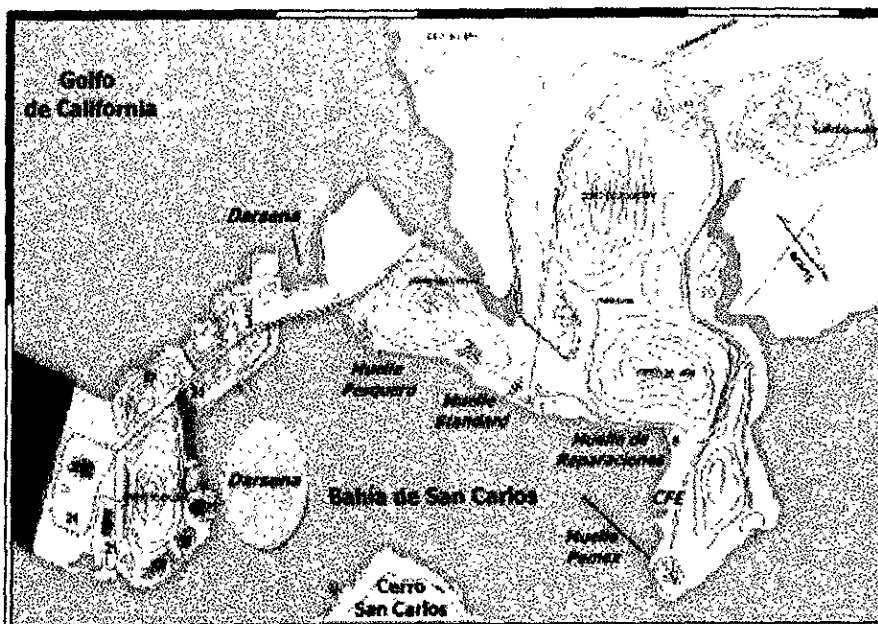
- **Características del puerto**

Con una localización geográfica privilegiada al norte del estado de Sinaloa, Topolobampo es un puerto con vocación comercial que constituye un apoyo fundamental para las exportaciones y la producción industrial, pesquera, agropecuaria y minera de la región a la que sirve; favorece el abasto de productos a los estados de Sinaloa, Sonora; Baja California Sur y Chihuahua, así como el desarrollo de nuevas industrias. Es una opción potencial para el transporte de las regiones centro y suroeste de los Estados Unidos hacia los países de la Cuenca del Pacífico. Se encuentra en una posición privilegiada para el intercambio comercial con los mercados orientales.

Asimismo, Topolobampo cuenta con una amplia infraestructura ferroviaria (Ferrocarril Chihuahua Pacífico) y una carretera que lo comunican con el resto de

México y el sur de los Estados Unidos de América. Ofrece servicios eficientes, espacios para nuevas instalaciones portuarias y establecimientos industriales.

### Puerto de Topolobampo



Entre sus ventajas competitivas de puede mencionar que:

- ⇒ El puerto tiene infraestructura portuaria para el manejo especializado de graneles agrícolas y minerales y contenedores.
- ⇒ La ampliación y modernización de sus instalaciones, le permite recibir barcos de mayor tamaño y en consecuencia aumentar su capacidad.
- ⇒ Se desarrolla el tráfico de cabotaje.
- ⇒ Existen 241 hectáreas para desarrollos portuarios comerciales e industriales.
- ⇒ Cuenta con amplias conexiones ferroviarias y carreteras con importantes centros de producción y consumo de país.<sup>53</sup>

<sup>53</sup> <http://www.infoport.com.mx/Topolobampo/index.html>

- Cantidad

10,000 toneladas a granel, cantidad que podrá incrementarse tomando en cuenta el efecto de la demanda del producto.

- Calidad

El grano se ajusta a los estándares de calidad de los Estados Unidos para el maíz, razón por la cual no tendrían problemas para ingresar al mercado de costarricense.

Cuadro No. 15  
Especificaciones físicas para los grados de calidad del maíz blanco, de acuerdo a los estándares de calidad de los Estados Unidos

Grado	Límites máximos de:		
	Grados dañados 1/		Maíz quebrado y material extraño 3/ (%)
	Grados dañados por calor 2/ (%)	Total (%)	
U.S. No. 2	0.2	5.0	3.0

- (1) Son aquellos granos y pedazos de granos de endospermo de maíz que se encuentren seriamente dañados por la desgranadora, seriamente dañados por factores climáticos, por enfermedad, por congelación, que presente el germen dañado, daño por calor, daños por insectos barrenadores, daños por hongos, germinados u otros que se presenten materialmente dañados.
- (2) Se refiere a los granos y trozos de granos que se encuentren materialmente decolorados y dañados por calor.
- (3) El maíz quebrado es todo el material que pase a través de malla 12/64 de orificios circulares y sobre una malla 6/64 de orificios circulares. El material extraño es todo material que pase fácilmente a través de una malla 6/64 de orificios circulares y todo aquel material diferente al maíz que se retenga sobre una malla 12/64 de orificios circulares.

Fuente: *Federal Grain Inspection Service. U.S. Department of Agriculture.*

- Precio

De acuerdo al Ministerio de Agricultura de Costa Rica, el precio por tonelada de maíz blanco ha sido muy variado, siendo 1991 el año en el que se registró el precio más bajo de los últimos años y 1999 el más alto.

Cuadro No 16  
Precios de maiz blanco pagados al productor costarricense  
(dólares por tonelada)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999*
198.39	158.97	185.91	187.28	200.25	175.09	223.36	218.54	215.09	226.58

\* Datos proporcionados por la Dirección de Mercado y Agroindustria. Consejo Nacional de Producción de Costa Rica.

Fuente: <http://www.mag.go.cr/est60g.htm> 29 de octubre de 1999.

Para calcular el precio del maiz blanco estadounidense puesto en San José, Costa Rica, el día 20 de enero del 2000 se ofrecieron los siguientes costos:



Cuadro No. 17  
Precio del maíz blanco estadounidense puesto en San José, Costa Rica

Concepto	Costo por tonelada (dólares)
Precio del maíz blanco estadounidense (libre a bordo New Orleans, E.U.) 1/	120.00
Fumigación 2/	0.20
Seguro marítimo 2/	0.25
Flete marítimo de New Orleans, E.U. a Puerto Limón, Costa Rica 3/	20.00
<b>Valor costo, seguro y flete (CIF)</b>	<b>140.45</b>
Arancel (15%)*	21.07
Gastos de agenciamiento. (Incluye gastos del agente aduanal, del agente marítimo, inspecciones, maniobras de descarga y pesaje de barco a camión, mermas, presentación de documentos). 2/	8.00
Flete terrestre de Puerto Limón a San José, Costa Rica 4/	37.00
<b>Total</b>	<b>206.52</b>

\* Se calcula sobre valor CIF.

Fuente: 1/ Gerencia de Comercialización. Cargill, S.A.

2/ Datos proporcionados por Agencia Aduanal Vejar, S.A. de C.V.

3/ Datos proporcionados por Agencia Naviera Marnave Shipping, S.A. de C.V.

4/ Dirección de Mercado y Agroindustria. Consejo Nacional de Producción de Costa Rica.

Por otra parte, a continuación se presentan los costos de exportación del maíz blanco mexicano.

Cuadro No 18  
Precio del maíz blanco nacional puesto en San José, Costa Rica

Concepto	Costo por tonelada (dólares)
Precio del maíz blanco nacional (en bodega) 1/	142.10
Servicios (incluye descarga de camión a bodega, almacenamiento y carga de bodega a camión) 1/	6.00
Flete terrestre a puerto (de Los Mochis al Puerto de Topolobampo, Sinaloa) 2/	5.00
Gastos de agenciamiento (Incluye gastos del agente aduanal, del agente marítimo, inspecciones, maniobras de carga y pesaje de tolva y/o camión a barco, mermas, presentación de documentos). 2/	6.00
<b>Libre a bordo Manzanillo (FOB)</b>	<b>159.10</b>
Fumigación 2/	0.20
Seguro marítimo 2/	0.25
Flete marítimo del Puerto de Topolobampo, Sinaloa al Puerto Puntarenas, Costa Rica 3/	12.00
<b>Valor costo, seguro y flete (CIF)</b>	<b>171.55</b>
Arancel (15%)*	25.73
Gastos de agenciamiento. (Incluye gastos del agente aduanal, del agente marítimo, inspecciones, maniobras de descarga y pesaje de barco a camión, mermas, presentación de documentos). 2/	8.00
Flete del Puerto Puntarenas a San José, Costa Rica 4/	14.00
<b>Total</b>	<b>219.28</b>

\* Se calcula sobre valor CIF.

Fuente: 1/ Dirección de Comercialización y Operaciones. Bodegas Rurales Conasupo, S.A. de C.V.

2/ Datos proporcionados por Agencia Aduanal Vejar, S.A. de C.V.

3/ Datos proporcionados por Agencia Naviera Marnave Shipping, S.A. de C.V.

4/ Dirección de Mercado y Agroindustria. Consejo Nacional de Producción de Costa Rica.

Como se puede observar, el precio estadounidense es más competitivo que el nacional, pero este último es mejor opción que el pagado al productor costarricense. Sin embargo, quienes deseen exportar podrían conseguir un apoyo del Gobierno Federal, a través de subastas<sup>54</sup> de por lo menos 13 dólares por tonelada, lo que permitiría igualar el precio nacional con el internacional. Resulta importante mencionar que las subastas se realizan en estados como Sinaloa que cuenta con producción excedente. En este estado se han llevado a cabo durante el mes de mayo desde hace dos años.

Además, como se vio en el primer capítulo, a partir del 2009, el maíz mexicano estará libre de arancel con lo cual se elevará su competitividad.

Por otro lado, para este proyecto de exportación se proponen las siguientes cotizaciones por ser los más usuales para la comercialización del producto.

#### Alternativa I

*CFR: Cost and Freight (costo y flete)*. Implica el costo del producto más los gastos realizados por maniobras y transportación realizados hasta el puerto de desembarque. Una vez que el buque ha llegado a puerto de destino, los costos de maniobras, pago de impuestos y, en general, todos los necesarios para poder llevar el grano a las bodegas del cliente correrán por cuenta del mismo. Estos costos pueden ser transmitidos al vendedor previo acuerdo establecido en el contrato en el cual se determinan todos y cada uno de los gastos en que se incurrirá después de que el buque llegue al puerto destino y que, por tanto, hayan sido aceptados por el vendedor.

---

<sup>54</sup> El objetivo de las subastas es maximizar el monto asignado por el Gobierno Federal para apoyar al sector agropecuario. En este sentido, se subasta un apoyo y el mejor postor es el que pide menos dinero.

Cuadro No. 19  
 Precio del maíz blanco nacional CFR en Puntarenas, Costa Rica

Concepto	Costo por tonelada (dólares)
Precio del maíz blanco nacional (en bodega) 1/	142.10
Servicios (incluye descarga de camión a bodega, almacenamiento y carga de bodega a camión) 1/	6.00
Flete terrestre a puerto (de Los Mochis al Puerto de Topolobampo, Sinaloa) 2/	5.00
Gastos de agenciamiento (Incluye gastos del agente aduanal, del agente marítimo, inspecciones, maniobras de carga y pesaje de tolva y/o camión a barco, mermas, presentación de documentos). 2/	6.00
<b>Libre a bordo Manzanillo (FOB)</b>	<b>159.10</b>
Fumigación 2/	0.20
Flete marítimo del Puerto de Manzanillo, Colima al Puerto Puntarenas, Costa Rica 3/	12.00
<b>Valor costo y flete (CFR)</b>	<b>171.30</b>

Fuente: 1/ Dirección de Comercialización y Operaciones. Bodegas Rurales Conasupo, S.A. de C.V.

2/ Datos proporcionados por Agencia Aduanal Vejar, S.A. de C.V.

3/ Datos proporcionados por Agencia Naviera Marnave Shipping, S.A. de C.V.

#### Alternativa II

CIF: *Cost, Insurance and Freight* (costo, seguro y flete). En este término, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño del producto durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima del seguro.

Cuadro No. 20  
Precio del maíz blanco nacional CIF en Puntarenas, Costa Rica

Concepto	Costo por tonelada (dólares)
Precio del maíz blanco nacional (en bodega) 1/	142.10
Servicios (incluye descarga de camión a bodega, almacenamiento y carga de bodega a camión) 1/	6.00
Flete terrestre a puerto (de Los Mochis al Puerto de Topolobampo, Sinaloa) 2/	5.00
Gastos de agenciamiento (Incluye gastos del agente aduanal, del agente marítimo, inspecciones, maniobras de carga y pesaje de tolva y/o camión a barco, mermas, presentación de documentos). 2/	6.00
<b>Libre a bordo Manzanillo (FOB)</b>	<b>159.10</b>
Fumigación 2/	0.20
Seguro marítimo 2/	0.25
Flete marítimo del Puerto de Manzanillo, Colima al Puerto Puntarenas, Costa Rica 3/	12.00
<b>Valor costo, seguro y flete (CIF)</b>	<b>171.55</b>

Fuente: 1/ Dirección de Comercialización y Operaciones. Bodegas Rurales Conasupo, S.A. de C.V.

2/ Datos proporcionados por Agencia Aduanal Vejar, S.A. de C.V.

3/ Datos proporcionados por Agencia Naviera Marnave Shipping, S.A. de C.V.

Habiéndose presentado las cotizaciones anteriores, el cliente analizará y determinará cuál le es más conveniente de conformidad con sus intereses propios. Sin embargo, dependiendo de la negociación de los términos y condiciones del contrato de compraventa, éstos pueden ser cambiados en su totalidad o modificados según las necesidades tanto del vendedor como del comprador. La modificación o cambio de los términos se hará a solicitud expresa del comprador con el fin de proporcionarle un mejor servicio con diferentes precios y condiciones de entrega que le permita a nuestro producto ser más competitivo y, por ende, tener un mayor margen de lograr con éxito la comercialización.

- Forma de pago

El importador liquidará el documento de venta conforme al procedimiento de pago de inmediato de contado, transferencias bancarias o bajo Carta de Crédito irrevocable.

Es importante señalar que cuando, por cualquier circunstancia, existe baja confianza y experiencia entre el exportador e importador, la modalidad de pago que frecuentemente se recomienda utilizar es la Carta de Crédito.

Las Cartas de Crédito son un instrumento financiero abierto por el importador mediante un banco en su región. La Carta de Crédito estipula el precio acordado de venta entre el importador y el exportador, la cantidad que se deberá embarcar,...y el tipo de precio en cuanto a los términos de venta. La Carta de Crédito nombra como beneficiario al importador o a la parte que el importador haya seleccionado para recibir el pago, determinando los tiempos en que el pago y el embarque se hará. La Carta de Crédito obliga a pagar al importador cuando todas las condiciones se hayan cumplido por parte del exportador... Cuando el exportador recibe una carta de crédito, deberá verificar que pueda cumplir con todas las especificaciones ahí indicadas, en caso contrario, deberá solicitar al banco notificador haga las correcciones o enmiendas necesarias, para que éste solicite la autorización del emisor. Considérese que si no se cumple con lo estipulado, la Carta de Crédito no podrá ser pagada aún cuando la mercancía ya se encuentre en el país del comprador.<sup>55</sup>

Una carta de crédito irrevocable es aquella que tiene la característica de poder ser modificada en sus términos y condiciones a consentimiento previo de todas las partes involucradas en la operación. Sin embargo, al seleccionar esta forma de pago, los usuarios deben calcular anticipadamente el costo de las comisiones y gastos de los bancos y prever que sea suficientemente aceptable como para no incidir negativamente en la utilidad esperada.

---

<sup>55</sup> Eduardo Reyes Díaz Leal, *op. cit.* p. 127.

También es requisito indispensable que los términos y condiciones más importantes de la transacción puedan ser evidenciados y verificados en documentos, pues los bancos se basarán en ellos para pagar o rechazar las operaciones, sin importarles las condiciones de la mercancía, ya que ellos jamás entrarán en contacto con la misma.

Adicionalmente, el exportador debe tomar en cuenta que ninguna institución bancaria emite la carta de crédito solicitada sin antes efectuar una profunda evaluación crediticia del importador y de haberle calificado una línea de crédito para tales fines, o de haberle requerido algún depósito en garantía para quedar plenamente convencida de su solvencia moral y de pago.

Si el importador fuera incapaz de conseguir que algún banco le abriera la carta de crédito, eso sería una señal de alerta para validar que no es, en verdad, un buen sujeto de crédito y el exportador ya no se arriesgaría a tratar de concretar la operación.

### 3.2.3 Tramitación requerida

a) **Pedimento de Exportación** (expedido en la aduana de salida de la mercancía).

Es el documento oficial que se presenta a las autoridades aduanales o hacendarias al momento de realizar la exportación y en el cual debe de incluirse los datos del importador, exportador, del producto, sus características, su monto, su valor en el que se determina la clasificación arancelaria correspondiente y, por ende, el monto de impuesto a pagar. En este mismo documento se especifica el medio de transporte y se asienta el número de identificación del transporte, la guía área, su peso, volumen, así como el número de costales.

Básicamente este es el documento en el cual se condensan los datos del importador, exportador y mercancía ante las autoridades competentes. Una vez validado (implica el pago de impuestos) se convierte además en el documento oficial que certifica la exportación del producto.

- b) Certificado Fitosanitario Internacional (expedido por la SAGAR). Implica que el grano se encuentra sano, libre de plagas vivas y sin olores, que cumpla, en lo general, con las especificaciones del mismo.
- c) Certificado de calidad (expedido por una empresa certificadora).  
Las normas de calidad verifican las características físicas del grano con relación a la norma establecida para el mismo. Sus características son muy similares a las del Certificado Fitosanitario con la diferencia de que el primero es expedido por la Secretaría de Estado competente, mientras que éste es expedido por una empresa certificadora privada que, generalmente, será determinada por el comprador.
- d) Certificado de Fumigación (expedido por una empresa certificadora). Por las características del producto, se requiere un documento que ampare que ha sido fumigado para protegerlo de la aparición de posibles plagas.
- e) Certificado de Peso (expedido por una empresa certificadora). Ampara el peso total del producto a exportar.

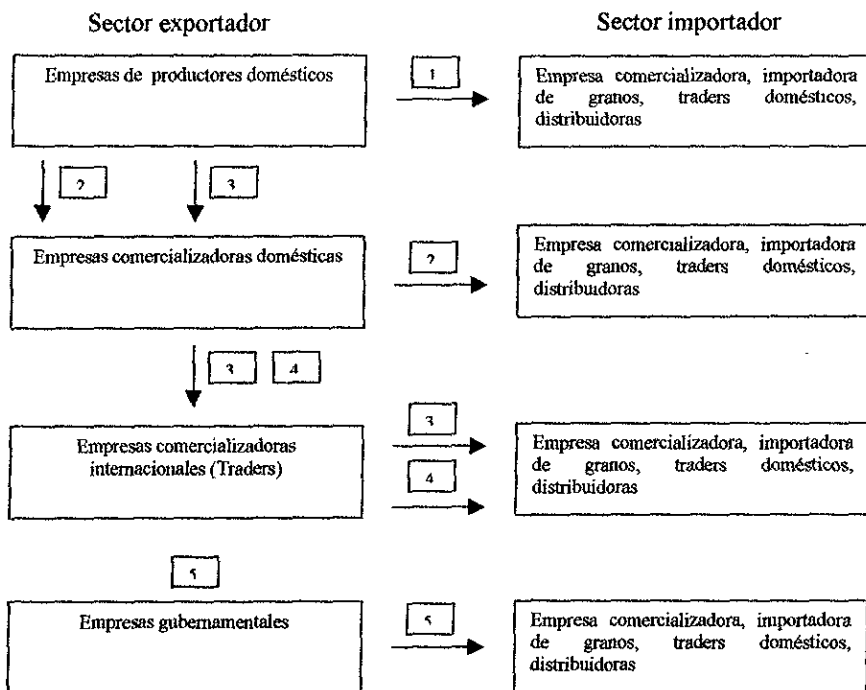
En este sentido, las certificadoras privadas revisten gran importancia, ya que se encargan de revisar y verificar que el producto cuente con las características especificadas en el contrato. Estas emitirán certificados de peso y calidad, por ejemplo. Como dato referencial podemos decir que puede haber tantos certificados como características tenga el producto.

### 3.3.3 Canales de distribución

Para la venta del producto a importadores directos, se presenta a continuación distintas alternativas de comercialización de acuerdo a los agentes participantes que son los siguientes:



Cuadro No 21  
Flujograma de canales de distribución



En México quienes realmente exportan granos son las grandes comercializadoras internacionales; sin embargo, como se aprecia en estas distintas alternativas de comercialización, el presente trabajo está desarrollado para que productores, comercializadores nacionales o extranjeros y hasta el propio gobierno si se lo proponen puedan exportar. Así, el número de participantes en esta operación comercial podrá depender del nivel de organización de los distintos agentes que participen y de su contacto con este tipo de operaciones de comercialización en el ámbito internacional.

### 3.3.4 Transportación a Costa Rica

En este apartado se presenta la estructura de transporte de carga en Costa Rica, con el fin de conocer alternativas en la transportación de productos mexicanos exportables. No obstante, dadas las características de nuestro producto, la mejor opción es el transporte marítimo.

- Transporte aéreo

En lo concerniente a aeropuertos, Costa Rica cuenta con uno principal, el Juan Santamaría, y cuatro menores, el Tobías Bolaños, Tomás Guardia, Limón y Golfito. El Aeropuerto Internacional Juan Santamaría, situado a pocos kilómetros de la capital, es frecuentado por una gran cantidad de aerolíneas internacionales, manteniendo conexiones directas con Estados Unidos, Europa y América Latina.

La apertura comercial de este país ha incentivado el tráfico de mercancías a través de toda la red de transporte nacional, especialmente por los aeropuertos, lo cual, unido al creciente flujo de turismo, representa una gran atracción para las compañías que abren nuevas rutas y nuevos mercados.

- Transporte marítimo

Costa Rica cuenta con muelles importantes en ambas costas. En la Costa Atlántica se encuentran los puertos de Limón y Moín. El primero se encarga de la manipulación de *container*, mientras que el segundo se utiliza preferentemente para la exportación de frutas, en especial el banano.

Del lado del Pacífico, destaca Puntarenas, un puerto por tradición, en la actualidad se ha convertido en un centro de atracción turística, por lo que la mayor parte de la carga es transportada a través del puerto de Caldera.

Moín y Caldera califican como puertos internacionales, suministran espacio de bodega y facilidades para proveer servicios de carga de contenedores. Por su parte, Puntarenas y Limón sirven principalmente para la importación de productos como granos en bruto y fertilizantes.

- **Transporte terrestre**

El transporte terrestre por furgón ha prosperado conjuntamente con la construcción de caminos. Entre las carreteras más importantes están la Panamericana que conecta al país de norte a sur; la autopista Braulio Carrillo que corre de San José al Caribe; y la carretera la Costanera que une a los puertos del Pacífico de Puntarenas, Caldera y Quepos.

En cuanto al sistema ferroviario costarricense, cabe apuntar que se ha quedado rezagado. Debido al descuido en que se encuentra el sector, la mayoría de las compañías han encontrado más ventajoso el transporte por camión.

- **Puntos de entrada a Costa Rica**

Los productos mexicanos, pueden ingresar por los siguientes puntos:

Terrestre:	Peñas Blancas (Frontera con Nicaragua)
Aéreo	Aeropuerto Internacional Juan Santamaría
Marítimo:	Puertos Moín y Limón (Costa del Atlántico)
	Puertos Puntarenas y Caldera (Costa del Pacífico)

**Cuadro No. 22**  
**Puertos de entrada a las diferentes ciudades de Costa Rica**

CIUDAD	PUERTO DE ENTRADA
Alajuela	Puntareanas o Puerto Limón
Atenas	Puntarenas
Cartago	Puerto Limón
Esparza	Puntarenas
Heredia	Puntareanas o Puerto Limón
Las Cañas	Puntarenas
Liberia	Puntarenas
Matina	Puerto Limón
Paraíso	Puerto Limón
San José	Puntarenas
San Ramón	Puntarenas
Santo Domingo de Heredia	Puerto Limón
Siquirres	Puerto Limón
Turrialba	Puerto Limón

Fuente: Bancomext. *Cómo invertir en la República de Costa Rica*. México, mayo de 1999, p. 16.

## Conclusiones

En las últimas décadas, la economía internacional ha dado giros vertiginosos que tienden a la integración comercial, la cual a su vez, provoca una relación intensa entre las distintas naciones y también una mayor competencia. Nunca antes habían estado tan vinculados los procesos productivos y comerciales. Actualmente la toma de decisiones involucra la consideración de numerosos factores que trascienden las fronteras de los mercados nacionales. No sólo se produce cada vez más para mercados foráneos, sino que los mismos procesos productivos son a menudo un simple eslabón de una gran escala mundial.

Como se pudo apreciar en la presente investigación, México no ha sido ajeno a estos cambios; sin embargo, la inserción exitosa de nuestro país a los mercados internacionales representa grandes retos, uno de ellos es llevar a cabo una verdadera política de diversificación de nuestras relaciones comerciales con el mundo, ésto es, buscar nuevos nichos de mercado para nuestras exportaciones y fuentes de abastecimiento de productos, tecnologías, equipos y capitales.

La exportación implica la entrada de divisas al país, además de que al ser el precio del producto convenido en dólares no representa ningún riesgo de deterioro en caso de un desliz en la paridad cambiaria del peso.

No obstante lo anterior, en nuestro país existe la "política de la no política", pues cuando uno lee el Plan Nacional de Desarrollo, la Ley de Comercio Exterior o cualquier programa sectorial se encuentra con postulados que hacen referencia a la importancia de no sólo ver a Estados Unidos como el único destino viable de nuestras exportaciones.

Sin embargo, el comercio exterior sigue dependiendo en gran medida de nuestro vecino del norte, lo que demuestra el fracaso de la política de diversificación, pues a pesar de tener varios acuerdos comerciales con distintos países que representan oportunidades de inversión y exportación para México, nuestra realidad sigue siendo la misma: la falta de exportación diversificada. De este hecho se desprende la importancia que para México tiene el impulso de proyectos que busquen alcanzar mejores resultados al objetivo de la diversificación de mercados.

Durante el desarrollo de este trabajo puede constatar que en la elaboración de este tipo de proyectos, los productores y/o exportadores tienen que enfrentarse a diversos problemas que obstaculizan esta etapa del proceso de exportación. Las dificultades empiezan desde el momento en que se intenta conseguir información indispensable para la elaboración de cualquier proyecto de esta naturaleza. En el caso particular de la presente investigación, se acudió a instancias gubernamentales de México como Bancomext y Secofi, ambas involucradas de manera directa en la manera en que opera el comercio con Costa Rica y en la instrumentación del Tratado de Libre Comercio en vigor entre ambos países.

Cabe señalar que al referirme a la dificultad para conseguir información, estoy haciendo alusión al desconocimiento que sobre este particular reflejan las oficinas expertas en el manejo de fracciones arancelarias, periodos de desgravación, arancel aplicable a determinado producto, lo cual no favorece a las relaciones comerciales entre las naciones.

Lo anterior, independientemente de las críticas que podrían formularse al evaluar este desconocimiento a la luz de una política de apertura comercial que tiene como uno de sus objetivos fundamentales el fomento a las exportaciones.

Es importante recordar que la participación y permanencia exitosa en los mercados internacionales, exige tener información relevante y oportuna así como con los apoyos adecuados que permitan desarrollar la oferta exportable.

Después de contar con otras fuentes privadas de información, se identificó a Costa Rica como un mercado potencial demandante de un producto nacional, el maíz blanco. Durante la presente investigación también se concluyó que el producto en cuestión no puede exportarse desde cualquier punto del país, aún tomando en cuenta únicamente a los estados altamente productores del grano. En un principio se pensó comercializar maíz de Guanajuato, pero la distancia al puerto de Veracruz hacía muy costoso el flete, además de que resultó más caro el flete marítimo por el Golfo que por el pacífico. Así en las condiciones actuales de infraestructura y servicios, sólo estados como Jalisco y Sinaloa que cuentan con tecnología de punta para desarrollar la agricultura y tienen puertos comerciales cercanos, pueden exportarlo en mejores condiciones competitivas.

En este punto es necesario detenerse a reflexionar sobre la coherencia entre una política que busca diversificar mercados y la falta de infraestructura que la posibilite. Asimismo, para que los productores nacionales puedan acercarse a condiciones de igualdad en el acceso a los insumos de producción respecto al mercado internacional, es importante que el gobierno mexicano intervenga en el sector financiero nacional para poder otorgar créditos a las actividades de producción y comercialización de los productos agrícolas con costos similares a los de esos países.

Se presenta impostergable la realización de inversiones nacionales en infraestructura (almacenamiento y conservación) para el manejo adecuado de granos, de otra manera, serán los grandes "traders" internacionales los que vengán a manejar la comercialización de los granos de origen nacional.

El presente trabajo se desarrolló con el fin de demostrar que se tienen posibilidades de exportar maíz blanco y conquistar un mercado potencial como Costa Rica, a través de las oportunidades que brinda el Tratado de Libre Comercio firmado con esa nación. Se debe tomar en cuenta que para el 2009 las exportaciones de maíz blanco nacional gozarán de arancel cero, lo que hará aún más competitivo este producto. El acuerdo, además de establecer normas transparentes que dan seguridad a los agentes económicos, de promover el comercio de bienes y servicios y de facilitar el desarrollo de inversiones, propicia una diversificación de las relaciones de México con el exterior, en la medida en que sea promovido por los gobiernos y aprovechado por los exportadores de ambas naciones. Asimismo, puede construir contrapesos que, junto con otros acuerdos similares, permitan consolidar mayores espacios de negociación frente Estados Unidos.

No obstante, uno de los obstáculos para lograr exportar dicho producto es la falta de una actitud empresarial óptima, en la cual se vea reflejada la mentalidad, la conciencia y la cultura exportadora. Esto es, incursionar con productos nacionales en el extranjero; afrontar los riesgos y obligaciones que se originan al participar en el mercado internacional; y, tener el cúmulo de conocimientos para desarrollar operaciones de comercio exterior. Lo anterior

obliga a una revolución en nuestra forma de pensar que permé en los distintos sectores involucrados en la exportación: gobierno, empresarios y productores.

Cabe señalar que si se logra colocar con éxito el producto se podría crear un efecto dominó para conquistar otros mercados de la región centroamericana. Estados Unidos es el principal competidor de nuestro país; no obstante, México puede hacerse de estos mercados que son atractivos dada su ubicación geográfica y precios pagados al productor, pero el éxito de expansión del maíz blanco nacional en Costa Rica dependerá por una parte de una promoción agresiva, de una estrategia ordenada y de que el producto cumpla con todos y cada uno de los requerimientos del consumidor, así como de una capacidad de abasto y el cumplimiento en los tiempos de entrega.

Se debe estar consciente que bajo el entorno de los tratados de libre comercio firmados por México, el sector agrícola mexicano deberá competir libremente con diferentes países. La liberación de este sector en materia de comercialización, tanto doméstica como internacional, exigirá que los productos nacionales cumplan con los señalamientos en materia de normas de calidad, fitosanitarias y, en general, con las regulaciones convenidas en el ámbito internacional.

Asimismo, será necesario establecer cultivos de maíz específicos para cada industria, con lo que se evitaría producir granos caros que serían usados como forrajeros y pagados como tal a un precio menor, con lo que se disminuirían las importaciones.

Finalmente, es conveniente subrayar que el exportar requiere motivación, compromiso y paciencia. Cada día se escucha acerca de las maravillosas oportunidades que ofrecen los mercados del mundo y se sueña con participar en ellos de modo creciente y sin expornerse a los riesgos que, por supuesto, también existen. Para hacer realidad ese sueño se debe realizar, como en la presente investigación, una evaluación del producto que deseamos comercializar, y definir cuáles son sus ventajas con respecto a los productos de la competencia.

Además, investigar de forma constante con mayor detalle el mercado extranjero y las características de la competencia para posteriormente mejorar el



producto y adecuarlo mejor a los gustos y exigencias de los clientes extranjeros. Lo anterior, permitirá identificar segmentos específicos que se puedan satisfacer en mejores condiciones que nuestros competidores.

**Índice de cuadros**

Cuadro No. 1- Régimen de desgravación arancelaria bajo el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	15
Cuadro No. 2- Calendario de desgravación de Costa Rica	15
Cuadro No. 3- Balanza Comercial Agropecuaria México-Costa Rica 1990-1997	18
Cuadro No. 4- Año agrícola por ciclos	24
Cuadro No. 5- Producción nacional de maíz blanco	26
Cuadro No. 6- Maíz blanco. Ciclo otoño-invierno	27
Cuadro No. 7- Maíz blanco. Ciclo primavera-verano	27
Cuadro No. 8- Principales entidades productoras de maíz blanco	28
Cuadro No. 9- Periodos de siembra y cosecha de maíz en diferentes estados y ciclo agrícola	29
Cuadro No. 10- Exportaciones de maíz	33
Cuadro No. 11- Producto Interno Bruto de Costa Rica por sectores en 1998	41
Cuadro No. 12- Hectáreas sembradas de maíz blanco	42
Cuadro No. 13- Producción de maíz blanco	42
Cuadro No. 14- Volumen de las importaciones de maíz blanco en Costa Rica	43

Cuadro No. 15- Especificaciones físicas para los grados de calidad del maíz blanco, de acuerdo a los estándares de calidad de los Estados Unidos	46
Cuadro No. 16- Precios de maíz blanco pagados al productor costarricense	47
Cuadro No. 17- Precio del maíz blanco estadounidense puesto en San José, Costa Rica	48
Cuadro No. 18- Precio del maíz blanco nacional puesto en San José, Costa Rica	49
Cuadro No. 19- Precio del maíz blanco nacional CFR en Puntarenas, Costa Rica	51
Cuadro No. 20- Precio del maíz blanco nacional CIF en Puntarenas, Costa Rica	52
Cuadro No. 21- Flujograma de canales de distribución	56
Cuadro No. 22- Puertos de entrada a las diferentes ciudades de Costa Rica	59

## Fuentes Consultadas

### Bibliografía

Bancomext. *Cómo invertir en la República de Costa Rica*. México, 1999, 34 pp.

Bancomext. *Guía Básica del Exportador*. México, 6ª. ed., 1998, 184 pp.

Bancomext. *Mercadotecnia Internacional*. México, 1995, 40 pp.

Blanco, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. Una visión de la modernización de México*. Ed. FCE, México, 1994, 281 pp.

Bouzas, Roberto y Lusting, Nora. *Liberalización comercial e integración regional: De Nafta a Mercosur*. COLMEX/FLACSO, México, 1992, 199 pp.

FIRA. "Oportunidades de Desarrollo del Maíz en México". *Boletín Informativo*, Vol. XXX, No. 309, México, octubre, 1998, 87 pp.

Galarza Mercado, Juan Manuel. *Situación actual y perspectivas de la producción de maíz en México 1990-1997*, SAGAR, México, 1997, 37 pp.

Partido Revolucionario Institucional. *México en la Economía Internacional*. Tomo I, México, 1993, 182 pp.

Piñón Antillón, Rosa María (Coord.). *México y la Unión Europea frente a los retos del siglo XXI*, F.C.P. y S. U.N.A.M., México, 1999. 176 pp.

Reyes Díaz Leal, Eduardo. *La mentalidad exportadora*. Bancomext, México, 1993, 82 pp.

### Hemerografía

"Instrumentación del acuerdo agrícola de la Ronda Uruguay" en *Documentos CELA*, No. 22, CELA, abril, 1998, pp. 33-40.

"Disminuiría el número de exportaciones, alerta Canacindra", en *El Financiero*, Sección Economía, México, 24 de enero del 2000, p. 28.

"Procampo, herramienta para la producción y contra la pobreza", en *El Financiero*, Sección Economía, México, 24 de enero del 2000, p. 31.

“La vanguardia en la producción de maíz en la producción de maíz en México”, en *Claridades Agropecuarias*, No. 45, ASERCA, México, mayo, 1997, pp. 3-15.

“Producción mundial de maíz”, en *Claridades Agropecuarias*, No. 45, ASERCA, México, mayo, 1997, pp. 16-28.

Granguillhome, Rogelio. “Las relaciones económicas de México con América Latina y el Caribe”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*. No. 44, IMRED, México, jul.-sept., 1994, pp. 166-176.

### Documentos

SAGAR. *Alianza para el Campo*. México, 1995, 38 pp.

SAGAR. *Informe de Labores 1998-1999*. México, 1995, 160 pp.

SAGAR. *Informe de Labores 1994-1995*. México, 1995, 156 pp.

SECOFI. *Norma Mexicana de Calidad del Maíz*. México, 1995, 10 pp.

SECOFI. *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior*. SEGOB, México, mayo 31, 1996.

SECOFI. *Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica*. México, 1994, 135 pp.

### Medios electrónicos

Clima de Costa Rica en <http://www.imn.ac.cr/educa/clima/libro.html> consultada el 29 de octubre de 1999.

SAGAR. Comercio exterior en <http://www.sagar.gob.mx/users/cea/indics/a2.htm> consultada el 2 de agosto de 1999.

Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica. Estadísticas sectoriales en <http://www.mag.go.cr/est60g.htm> consultada el 29 de octubre de 1999.

Consejo Nacional de Producción de Costa Rica. Granos básicos en <http://www.mercanet.cnp.go.cr/maiz%.htm> consultada el 29 de octubre de 1999.

Consejo Nacional de Producción de Costa Rica. Importaciones de maíz blanco en <http://www.mercanet.cnp.go.cr/ImportacionesMaizBlanco.htm> consultada el 29 de octubre de 1999.

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Información sociodemográfica en <http://www.comex.go.cr> consultada el 12 de noviembre de 1999.

Programa de certificación y control de calidad de semilla de maíz en <http://www.infoagro.go.cr/semillas/smaiz.htm> consultada el 29 de octubre de 1999.

The world factbook 1999 en <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/cs.html#intro> consultada el 29 de octubre de 1999.

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica en [http://www.sice.oas.org/trade/Mexcr\\_s/mcrin.stm](http://www.sice.oas.org/trade/Mexcr_s/mcrin.stm) consultada el 10 de agosto de 1999.

Presidencia de la República. 5° Informe de Gobierno en <http://www.presidencia.gob.mx/Informe1999/anex-zip.htm> consultada el 2 de diciembre de 1999.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA